职场达人志

COAY Books

目录
Content

- 第1节：自序(1)
- 第2节：自序(2)
- 第3节：第一章 面对残酷的现实(1)
- 第4节：第一章 面对残酷的现实(2)
- 第5节：第一章 面对残酷的现实(3)
- 第6节：第一章 面对残酷的现实(4)
- 第7节：第一章 面对残酷的现实(5)
- 第8节：第一章 面对残酷的现实(6)
- 第9节：第一章 面对残酷的现实(7)
- 第10节：第一章 面对残酷的现实(8)
- 第11节：第一章 面对残酷的现实(9)
- 第12节：第一章 面对残酷的现实(10)
- 第13节：第一章 面对残酷的现实(11)
- 第14节：第一章 面对残酷的现实(12)
- 第15节：第一章 面对残酷的现实(13)
- 第16节：第一章 面对残酷的现实(14)
- 第17节：第一章 面对残酷的现实(15)
- 第18节：第一章 面对残酷的现实(16)
- 第19节：第一章 面对残酷的现实(17)
- 第20节：第二章 目标决定人生(1)
- 第21节：第二章 目标决定人生(2)
- 第22节：第二章 目标决定人生(3)
- 第23节：第二章 目标决定人生(4)
- 第24节：第二章 目标决定人生(5)
- 第25节：第二章 目标决定人生(6)
- 第26节：第二章 目标决定人生(7)
- 第27节：第二章 目标决定人生(8)
- 第28节：第二章 目标决定人生(9)
- 第29节：第二章 目标决定人生(10)
- 第30节：第二章 目标决定人生(11)

- 第31节：第二章 目标决定人生(12)
- 第32节：第二章 目标决定人生(13)
- 第33节：第二章 目标决定人生(14)
- 第34节：第三章 幸福取决于价值观(1)
- 第35节：第三章 幸福取决于价值观(2)
- 第36节：第三章 幸福取决于价值观(3)
- 第37节：第三章 幸福取决于价值观(4)
- 第38节：第三章 幸福取决于价值观(5)
- 第39节：第三章 幸福取决于价值观(6)
- 第40节：第三章 幸福取决于价值观(7)
- 第41节：第三章 幸福取决于价值观(8)
- 第42节：第三章 幸福取决于价值观(9)
- 第43节：第三章 幸福取决于价值观(10)
- 第44节：第三章 幸福取决于价值观(11)
- 第45节：第三章 幸福取决于价值观(12)
- 第46节：第四章 成功者的特点(1)
- 第47节：第四章 成功者的特点(2)
- 第48节：第四章 成功者的特点(3)
- 第49节：第四章 成功者的特点(4)
- 第50节：第四章 成功者的特点(5)
- 第51节：第四章 成功者的特点(6)
- 第52节：第四章 成功者的特点(7)
- 第53节：第四章 成功者的特点(8)
- 第54节：第四章 成功者的特点(9)
- 第55节：第四章 成功者的特点(10)
- 第56节：第四章 成功者的特点(11)
- 第57节：第四章 成功者的特点(12)
- 第58节：第四章 成功者的特点(13)
- 第59节：第五章 享受过程(1)
- 第60节：第五章 享受过程(2)
- 第61节：第五章 享受过程(3)
- 第62节：第五章 享受过程(4)
- 第63节：第五章 享受过程(5)
- 第64节：第五章 享受过程(6)
- 第65节：第五章 享受过程(7)

第1节：自序(1)

自序

职场中的挫折，大约只有10%可以归结为个人不可控制的环境因素。其余90%都源于我们自身的不足。这些不足归纳起来有两个方面，一是不懂得职场的规律，企图运用错误的观念与方法获得成功；二是缺乏成熟的人格以及成熟的为人处世之道。

不懂得规律却努力奋斗的人，无异于向风车发起冲刺的堂吉诃德，其勇可嘉，其情可悯，然而结局一定不会好。掌握并能利用战争规律的将领，必然会在战场上打败那些不懂得战争规律只凭血勇之气蛮干的斗士。而掌握并能利用职场规律的人，也必然会在职场上超越那些不懂得职场规律只会埋头苦干的人。

不懂得职场规律，首先反映在相信那些似是而非的职场观念上。观念不正确，所有的奋斗就是建立在错觉之上，你的评估与判断就会失真。抱着似是而非的观念奋斗的人非常多，所以，大多数人的事业并不成功。

例如，很多人已经知道，不能坐等伯乐来相马，而应该“是骡子是马拉出来遛遛”。为了证明自己是匹好马，这些人勤奋工作，结果变成了一头低头拉车的老黄牛，好事总落不到自己头上。问题出在哪里呢？因为观念不对。伯乐相马及其衍生出的所有故事，无论是三顾茅庐也好，“相马不如赛马”也好，都基于一个前提：你是人才。然而职场的现实则是：你是不是“人才”并不重要，重要的是你是否“有用”。

一般人的观念中，“是骡子是马拉出来遛遛”，马比骡子好，马是人才。然而，论短途冲刺，马的确比骡子强，若论负重涉远，骡子却强过马。所以是不是人才，要看用在什么场合。现实的逻辑正是如此：谁此时此刻有用，谁就是人才；反之，就算他有天大的本事，只要此时此刻无用，他也不是人才。例如韩信，为刘邦打天下的时候，他是人才，举世无双的专业人才，所以萧何月下要追他，刘邦一晤而

拜大将，因为他有用，有不可替代的作用。然而汉朝建立，他反而成为新王朝的潜在威胁，老板必欲除之而后快的专政对象。难道是他的能力下降了吗？难道他不是人才了吗？都不是，只因为他没有用了。

又如，近年来很多人学习“成功学”，所谓的成功学大师们宣称，只要苦行僧式地实践他们发现的“成功秘诀”，就一定能成功，而如果你不幸无论怎样苦行“成功秘诀”却仍未成功，则一定是你在某些地方做得还不够，你还需要更苦更严格。在这种论调下，很多人天天早上对着镜子喊得声嘶力竭，却丝毫不能改变处境。问题出在哪里？因为观念不对。

成功学大师们所宣称的“只要如何如何，就一定能成功”，在逻辑学上讲，叫成功的充分条件。而事实上，成功只有必要条件，没有充分条件。成功的过程，好比是游戏闯关，每一关都会淘汰一些不合格者，最终，可能一个也没剩下，而如果剩下了，就是“剩者为王”。所有的自我修炼，都只能提高成功的概率，但并不能保证成功。

第2节：自序(2)

又如，很多书籍提倡创新，很多企业也提倡创新，所以很多职场中人都希望运用创新，既为企业谋利，也为自己谋得更好的发展。但现实是许多人提出自以为大有利于企业发展的妙计，却得不到老板认可，甚至有可能会被视为不务正业。问题出在哪里？因为观念不对。老洛克菲勒在一百多年前就说过：好的想法一毛钱一打，能够实现这些想法的人才是无价的。

又如，职场上愿意付出的人很多，敢于要求回报的人却很少。有的人觉得自己应该不用去要，他们相信努力代表一切，劳苦自然功高，没有必要再画蛇添足多作表示。有的人认为开口去要，未免显出贪心。还有人相信，开口去要的人刚开始或能得逞，久了难保不会恶名在身，太贪心会自食恶果。事实上，这个世界虽然会有“是你的就是你的，跑也跑不掉”的事情，但在利益面前，更多则是“会哭的孩子有奶吃，不会哭的孩子要饿死”。

又如，大家都知道“细节决定成败”，却不知道并不是所有的细节都决定成败，更不知道到底什么样的细节才决定成败，更谈不上如何避免会导致失败的细节。

职场上似是而非的观念实在太多，这里无法一一列举，如果不破除这些虚幻的东西，不可能不走弯路。所以，本书中我花了不少篇章，详细指出常见的错误观念，并指出隐藏在职场之中，表面之下的真实法则。

对职场规律的认知错误，还导致我们经常用不正确的方法奋斗。方法就是工具，方法不正确，就好比拿着钢针去砍树，就算你把树弄倒了，也必然比那些拿着斧子砍树的人慢得多，费力得多。

比如，大家都知道要树立远大目标，立大志才有大成就。然而多少年过去，实现大志的毕竟是极少数人，大多数人的远大目标，仍然停留在纸上与梦中。原因何在？因为方法不对。这些人不知道，远大

目标只是一种导向，它只能起到在世事变幻中保证我们不迷失方向，真正帮助我们实现理想的，其实是一系列短期目标。

又如，很多人制定目标以后，做着做着就会松懈甚至放弃，通常人们认为这是意志不坚，毅力不强。事实上，很多时候是因为他们的目标与自己的价值观相违背。虽然他们的大脑想着某个目标，但他们的心其实在厌弃这个目标。只有目标与价值观相配合，成功才会事半功倍。针对中国人普遍不重视、不明白价值观的重要性和巨大作用，我在本书中专门做了深入探讨。

又如，很多人都知道要树立良好的个人形象，但并不知道树立形象的正确方法，要么条条框框太多，把自己搞成“套子中的人”，要么邯郸学步举止失措。对此，我也专门探讨了树立形象与口碑的方便法门，以及如何抓住时机和场合。

又如，职场上最尴尬的莫过于被人当众突袭，指出你的某项工作有失误，或许声称不同意你的观点，或者突然问到你没有注意到的细节，总之让你下不来台。对方或许无理，但由于你猝不及防，毫无准备，往往瞠目结舌，无言以对，场面上反显得理亏似的。你在老板和客户心目中的地位，或许从此失去。因此，我专门针对职场中常见场景，修订了一系列的话术，足资使用。

本书中，我总结了很多行之有效的实用方法，相信读者朋友熟练运用，会如虎添翼。然而方法只是“招式”，更多的职场挫折，源于“内力”不足，这种“内力”，即是成熟的人格。这是职场挫折的第二个主要原因。

事实上，很多人根本就不知道什么叫“成熟”，他们以为圆滑世故就是成熟，而不知“高勇气、高体谅”才是成熟。由于缺乏成熟的人格，有的人逆来顺受，有的人愤世嫉俗，有的人悲观失望易于放弃，有的人则自视过高急于求成。没有成熟人格的人，就算一时成功，也不能守住成功，更不会体会到走向成功的过程中的幸福滋味，而只会感受到漫漫成功路上的痛苦难耐。

成熟人格就好比武侠小说中描写的“内力”，当内力达到一定的厚度，任何“招式”都可以从容使来，并且能够随着环境的变化自创招法，妙手天成，变化无穷。真正的成功者，他的成功，你看得懂却模仿不了。原因就是，你只学得了他的招法，却没有他的内力。因此在本书中，我详细讲述了如何培养成熟人格，以及成熟人格在职场中的体现。我相信这是成功所不可或缺的一环，也希望读者朋友能结合自身情况，慢慢修炼，早日达到“无招胜有招”的境界。

《职场达人志》融合了我五年来最新的职场体验与思考，但本书所见，毕竟基于个人体验，有所见必有所蔽，独特的视角也可能是其局限所在，更不敢说包治百病。只是天下之道各分，而原可以合。所以，愿读者朋友从自己的职场体验出发，来印证我的见解，并以此超越。?

第3节：第一章 面对残酷的现实(1)

第一章 面对残酷的现实

不要心存幻想

前不久一位大学生写来邮件，问："我读过你的《笑傲职场》，非常受益。现在我即将走上社会，你能否给我一个建议？"

我毫不犹豫地回复说："不要心存幻想。这就是我的建议。"

这个建议，是我工作十几年最大的心得体会，不仅适用于刚毕业的学生，也适用于所有职场中人。

或许有人说："职场中人，又不是文学家，每天都是柴米油盐酱醋茶的具体工作，谁会去幻想呢？"

其实不然，我看到太多的幻想。

职场处处有幻想

前不久，一个朋友辞职，跟公司闹得非常不愉快。他自己也非常郁闷，郁闷在哪儿？因为他辞职的原因非常奇特。有一天他问自己的上司："像我这样工作多年的员工，如果公司让我离职，按新《劳动法》，公司得给一大笔遣散费吧？"结果他的上司记在心里，不久就调动他的工作，恶化他的工作环境，制造舆论让他不愉快，总之就是想方设法逼他自动辞职。因为如果他自动辞职，公司就可以不给他补偿。

第4节：第一章 面对残酷的现实(2)

虽然他以前在大家的印象里是一个温和礼貌的人，但为了自己的切身利益，也只有与公司彻底翻脸。经过长达三个月的谈判，双方终于达成了协议，但他多年来积累的形象和人脉可以说是毁于一旦。

我问他："当你问上司那个问题的时候，心里到底有没有想要辞职？"他说："我只是觉得工作不是很顺心，但还没有真要走人的想法。"我又问他："那你为什么要问呢？"他说："上司以前对我还不错，我当他是能说心里话的朋友，没想到他这么为公司着想！这么有责任感！竟然立刻就拿我开刀了！"他又道："更让我寒心的，是公司可以这样无情！我为公司卖了那么多年的命，事到临头，公司就这样对我！这几个月，防我像防贼！"

他是我的朋友，我能说什么呢？只能安慰他鼓励他。但像他这样工作近二十年的"老同志"，职位也不低了，居然还幻想上司跟自己是朋友，实在让我无话可说。

我不知道他的上司为什么在了解他有"走人"的念头后，没有做工作去挽留他，而是逼他自动离职。但他上司的处理手法，虽然无情，却是符合角色规定的。毕竟，他的上司是企业雇佣的，要对企业负责，保证企业利益最大化，而不是要对老部下负责，保证老部下的利益最大化。而朋友所在的企业，一旦知道他有"走人"的念头，像防贼似的防他，孤立他，那自然也是题中应有之义。在企业看来，一个起了二心的人，不是"家贼"是什么？

我又想起另一位朋友，他曾经红极一时，两年三级跳，成为二把手，职位报酬都相当可观，前不久竟不顾金融危机下工作难求，愤然离职，他说："我就是要赌一口气！以后人们会记得我的！"

原来，他是一个极有事业心的人，虽然是老板一手提拔，但对工作却有不少不同于老板的理念，对老板的一些管理行为也不以为然。以前他职位低，倒也没什么，等他职位高了，权力大了，与老板的冲

突日益加剧。在他辞职的前一天晚上，据说两人在酒店谈工作，谈到双方都拍了桌子。老板便有意将他调到另一个部门工作，待遇不变，但权力却被剥夺不少。

他过去在企业中创造了不少佳绩，有一批仰慕他的下属，说话也相当有影响力。他无法接受自己被冷落的事实，更担心未来老板会给他故意设置障碍，让他失败，打击他的威望，减低他的影响。他不想到最后落得一个“无法胜任工作，被迫离职”的结局。因此，为了让所有人记起他这些年的光辉形象，他毅然选择主动辞职，什么补偿也不拿就离开了，为的就是留一个高大的背影。他的离职，的确引起不小的震动，所以他自信，人们会记得他，怀念他。

第5节：第一章 面对残酷的现实(3)

可我要说，这也是一种幻想。“树倒猢狲散”、“人走茶凉”是中国人早就总结出的经验。他幻想着在未来公司里的人们还会悄悄流传他的故事，怀念他当年的事迹。而真正的现实是，在震惊之后，人们会很快忘记他，该做什么就做什么。时间会把一切痕迹抹掉，太阳还会升起，地球还会照转。

我敢说，如果未来企业做得好，人们会说他脑子坏掉了，这么好的企业，这么好的职位待遇，要自己赌气辞职。如果未来企业做差了，人们要么会在老板的授意下，把失败的根源都算到他头上，所以他才以主动辞职逃避责任；要么是心照不宣没有任何人提起他，就像他从来没有在企业中存在一样。总之，他所期待的情节是不会发生的。

丢掉第一个幻想：我跟别人不一样

但凡是有点才华的人，对自己都有一些自信，总觉得自己不一样，比较特别。但事实是，你在别人眼里，跟任何人一样，没有什么特别。对于这个问题，甲骨文公司CEO拉里?埃里森说得比较尖刻，他在耶鲁大学毕业典礼上说：“耶鲁的毕业生们，我想请你们为我做一件事。请你好好看一看周围，看一看站在你左边的同学，看一看站在你右边的同学。请你设想这样的情况——从现在起5年之后，10年之后，或30年之后，今天站在你左边的这个人会是一个失败者，右边的这个人，同样也是个失败者。而你，站在中间的家伙，你以为会怎样？一样是失败者……

为什么，我，埃里森，一个退学生，竟敢在美国最具声望的学府里这样厚颜无耻地散布异端？我来告诉你原因。因为，我，埃里森，这个行星上第二富有的人，是个退学生，而你不是。因为比尔?盖茨，这个行星上最富有的人，是个退学生，而你不是。因为艾伦，这个行星上第三富有的人，也退了学，而你没有。再来一点证据吧，因为戴

尔，这个行星上第九富有的人，他的排位还在不断上升，也是个退学生，而你不是。因为你没辍学，所以你永远不会成为世界上最富有的人。哦，当然，你可以，也许，以你的方式进步到第十位，第十一位，就像史蒂夫?鲍尔默。不过，我没有告诉你他在为谁工作，是吧?根据记载，他是研究生时辍学的，开化得稍晚了些。”

据说拉里?埃里森当时就被耶鲁大学的保安礼貌地请下了演讲台。他的话的确过于尖酸刻薄了，但却未必不是对那些因即将走上社会而意气风发充满幻想的耶鲁学子的金玉良言：无论你们自认为有什么了不起，其实在社会眼里，你们没有什么特别，你们都得像普通人那样，按部就班地上学，找份工作，努力地在社会阶梯中往上爬。如果你们真是特别的，那你得用事实来证明自己特别。如果你们认为自己是成功，那就拿出成功的事实来证明你是成功的。否则，就要认清现实，低下那高傲的头。对此观点，比尔?盖茨深表赞同，他对哈佛的学生说：“这个世界并不会在意你的自尊，而是要求你在自我感觉良好之前先有所成就。”

第6节：第一章 面对残酷的现实(4)

我发现，很多人走上职场，都带着“我是人才”的想法，很多人工作了很多年，仍然带着“我是人才”的想法。如果“怀才不遇”，他们就会怨天尤人。他们不明白，职场的现实是：你是不是人才并不重要，重要的是是否有人愿意用你。用你，你才是人才；不用你，你什么都不是。

唐代大文豪韩愈有篇名作《马说》，他认为之所以“天下没有千里马”，是因为喂马的人不认识千里马，所以就按凡马的待遇来喂养它；而千里马比凡马食量大得多，由于吃不饱，力气不足，所以虽有日行千里的才能，也表现不出来。韩愈叹息说：“吃不饱力气不足，想要跟普通的马相等尚且办不到，又怎么能要求它日行千里呢？养马的人不按正确的方法驾驭它，不充分地喂养它，也听不懂它嘶叫的意思，只知道说‘天下没有千里马’！唉，难道是天下真的没有千里马吗？还是不认识千里马啊！”

千年来，韩愈这篇文章得到一片赞扬，特别是自认为“千里马”的同志们，更觉道出心声。但我看，这篇文章反映出的，正是典型的心存幻想，幻想着世界上有伯乐来相马，幻想着有人会给千里马特别的待遇。是的，这样的事情漫长的五千年历史中有，但太稀少，轮不到你，不能拿来当普遍规律。而现实的普遍规律则是，对于养马的人来说，吃着凡马的料，跑出千里马的路，那才是好马。投入产出之间的差距就是利润，利润要越大越好，这才是养马人最关心的。

更进一步，如果韩愈还活着，我会问他：你怎么知道养马的人不识得千里马呢？你怎么知道养马的人不是故意用对待凡马的方式对待千里马呢？

试问，如果你是领导，你最看重的是什么？如果你说是“人才”，是“千里马”——那才叫怪了。什么是“人才”，什么是“千里马”？“人才”本人的认知，与掌握利益的人的认知，就像天地差距那么大。

所以，当你还没有坐到那个位子、掌握那个资源、享受那个利益的时候，你得明白，人才不人才不重要，重要的是让那个位子上的人、掌握资源的那些人、能给你利益的那些人，用你。你要明白，就算你有天大的本事，没人用你，就跟没本事一样。

所以，放下“我是人才”的幻想，放下“伯乐来识我”的幻想，放下“我的待遇要比别人高”的幻想，主动地靠上去，撒着欢地跑起来，让自己对企业有用，才是正道。这个世界并不会在意你的自尊，而是要求你在自我感觉良好之前先有所成就。

丢掉第二个幻想：别处的月亮要圆一些

不满意就跳槽，是一部分人的常态。频繁换工作说明什么呢？第一，还不知道自己要干些什么，所以老换。第二，抗击打能力不够。新到一个岗位大概有两三个月的蜜月期，反正你是新人，大家对你要求都不高。等干到半年九个月，一般就碰到第一批困难了，发生困难了，最容易的决定是我不干了，然后美其名曰“我把老板开了”。第三，心态太浮躁，有时工作做得很顺，就觉得自己行，这地方水太浅，再待着就是屈才了，所以跳了。

第7节：第一章 面对残酷的现实(5)

对工作不满意是常态。认为换一个环境，待遇好一点，职位高一点，公司规范一点，人际关系简单一点，上司人性化一点，一切就好了——这是幻想。现实是，一个问题得到解决，就会有另一个问题产生。人是永不满足的，如果一切都满足了，很快你就会无聊起来，于是你自己都会制造些不满意出来。

所以，当你对现状不满时，你要按捺心情，做个客观评估。如果发现所处的环境还是中等线上的，最好的办法，是调整心态积极面对。千万不要认为别处的月亮要圆一些，摆脱环境就可以摆脱困境。殊不知真正的困境源于自己的不成熟。

有位朋友曾告诉我，他喜欢自己用黄豆发豆芽，但无论怎样，他自己发的豆芽，都是细长型，没有菜市上卖的那么粗壮好吃。大家都是用一样的黄豆，发豆芽又没有特别的技术，差别为什么那么大？他百思不得其解。于是他跟菜农套近乎，天长日久终于套出秘诀——很简单，在发豆芽的时候，在黄豆上放一块石板。当黄豆生长时，为了获得足够的阳光和空气，它们会奋力将石板顶起来，所以就会长得格外粗壮。

他说，当他明白这个秘诀的时候，突然想起自己的顶头上司，一个让他不能忍受的人。他曾经多次想过要跳槽，但那一刻，他决心让顶头上司做那块石板，让自己变得格外粗壮有力。

后来，他还是跳槽了。但不是为了逃避上司，而是因为出色的能力和业绩，被挖走了。

对于狮子来说，非洲大草原是个好地方，因为那里有羚羊；但对于羚羊来说，非洲大草原不是个好地方，因为那里有狮子。所以，月亮圆不圆，是相对而言的，是与你自己是否足够有实力成正比的。你看老板是会对一个销售明星拍着肩膀有说有笑，还是会对一个销售笨蛋拍着肩膀有说有笑？

非洲大草原就是那么一块，但狮子也能活，羚羊也能活，除了个别逮不到羚羊的笨狮子和个别被狮子逮到的笨羚羊，大家还都普遍活得挺滋润，达尔文管这个叫“物竞天择，适者生存”。所以，聪明人得先琢磨这个道理，去适应环境再利用环境，天真的人才会抱怨环境，幻想换个环境。逮不到羚羊的笨狮子如果不学得能干些，换到美洲平原难道就能逮到野牛了吗？被狮子逮到的笨羚羊如果不学得跑快些，换到美洲平原难道就能逃脱猎豹的追击吗？

所以，当你看到一个人成功时，你也不用再说“他的条件如何如何，我要是他那样，我也能如何如何”，这种话不是幻想是什么？

有位朋友看了我的文章，问我：“我是做销售的，上司就是办事处的老大，什么事都是他说了算。刚到公司时，他经常拿一些违规的事情要我帮其处理，大部分是做些虚假的事骗公司的钱。我一方面很厌恶这种违规的事情，另一方面非常担心事情败露会影响我以后的发展，所以没有帮他做。目前感觉已经失去了上司的信任，不但不让我帮着做什么，还处处防我，转而找到另几个员工帮他了。现在的情况非常让人郁闷，上司对我的工作是百般挑剔，千般倾轧，万般阻挠，分配给我的客户都是垃圾中的垃圾，做了多少年也没有人做出什么成绩来的。另一点就是把销售费用给我抠得死死的，卡得严严的，一点灵活性都没有，让我寸步难行。总部也不会管我们这些基层员工的死活，只会看办事处的业绩。对目前的工作环境我已经有点失去信心了。如果按照你的说法，我应该坚持将‘将石板顶起’，可是以这种状态发展下去，我做不出业绩，可能只会被辞退了。想跳槽吧，现在又遇上金融危机，工作也不好找，我该怎么办呢？”

第8节：第一章 面对残酷的现实(6)

我回答他："你在现在的公司待下去也没有前途，因为上司不把你当自己人。如果你现在向他主动靠拢，可能会延长工作寿命，但能不能打消他内心的疑忌，很难讲，得看你自己的水平。跳槽是一种出路，只是你要想清楚，很多公司里，只要是能来钱的岗位，都有人在挖空心思搞公司的钱，搞经销商的钱，搞客户的钱，搞员工的钱，差别只在手法、金额与当事人的良心各有不同。万一你跳槽了，又遇到这种领导，怎么办？'石板'并不是某一个具体的人，而是指这个人所代表的一种现象。如果你能找到既不失原则又适应环境的应对之道，才算是顶起来了。如果找不到，就不要寄希望于别处的月亮要圆一些。"

他回答说："谢谢您的指导！我彻底打消了幻想，我要变化了，我已经做完了最后一件幻想的蠢事，我要顽强地生存下去！"

丢掉第三个幻想：别人行，我也行

有些人特别爱看成功故事、励志书籍，看着看着就把自己带进去了，放下书本上趟厕所都能迈出一种君临天下、舍我其谁的步法。还有人总拿名人激励自己："比尔?盖茨可以，我为什么不可以？！巴菲特可以，我为什么不可以？！"

对此，我的回答是：你真的不可以。这两个人都是一百年才出一个的，真要学，换个你认识的，能面对面谈话的，那学起来比较靠谱。

有志向是好的，但一定不要有幻想。老拿世界顶级人物激励自己，学习其精神是可以的，但要复制其成功，那是不可以的。正常人都能想到，如果其成功方法可以复制，这个世界早就应该有千儿八百个比尔?盖茨和巴菲特了。

有人说，年轻人想得高些，想得远些，那叫有理想，不是幻想，你不能总打击人。

我的回答是：我也鼓励人要有理想，要有自信，但很多人其实分不清自己想的到底是理想还是幻想。那么，如何分辨呢？有个简单的方法，看成功的必要条件你是否具备。如果具备，就是理想；反之，就是幻想。

所谓必要条件，就是指“有了未必行，缺了肯定不行”的硬条件。比如，奥巴马说他要做美国总统，你也说你要做美国总统。放在他身上，那是理想；放到你身上，那是幻想。为什么？因为美国宪法规定了总统候选人必须在美国本土出生。奥巴马生在美国，你生在中国，就算移民美国也晚了。所以第一道门前，你就得止步，你只能当他的拉拉队，就这么简单。

有人说：必要条件就是门槛，如果够不着门槛，谁会傻到把头往墙上撞啊。但做HR的朋友就告诉我，经常在招聘中遇到这种人——因为这个职位吸引他，因为这个公司吸引他，因为他觉得他行，因为他觉得给他一个杠杆他可以撬动地球，所以他就毛遂自荐，非要纠缠着证明自己。这些，都是对职场中处处存在的必要条件认知不足。要想突破这些必要条件，不是不行——要么你是牛人，条件都肯为你改；要么你有背景有关系，绕个道就进门了；要么环境变化了，以前的必要条件，现在已经不需要了。

第9节：第一章 面对残酷的现实(7)

职场中处处都是必要条件，但未必有人讲给你听，而且在中国，这些条件又不断变化，管你的时候有用，轮到别人又没用了；这件事上有用，换件事就没用了，中国话叫做“具体情况具体分析”，让人无所适从、满腹委屈。其实一切都是有规则的，后面的文章中我会一一讲来。

总之，做一件事，得先琢磨一下——这件事要成功的必要条件是什么？到一个环境，得先琢磨一下——在这地方成功的必要条件有哪些？明的暗的都得搞清楚。不然，会活得很狼狈，死得很难看。

必要条件具备得越多，成功的可能性就越大。但环境是不断在变化的，因而成功所需的条件也是不断变化的。20世纪90年代末，拿一份网络商业计划书就可以拉到风险投资。现在你再试试？所谓“条条大路通罗马”，讲的两个意思：一是必要条件的可变性；二是根据你所处的环境，找到最适合你的必要条件。

职场中，我们看到许许多多的成功故事和成功经验，但我们一定要问一声：“他或她掌握了哪些必要条件才获得成功？”弄清楚了，再问自己一个问题：“我所处的环境中，这些条件是否存在？如果存在，是否起作用？”想清楚了，才好借鉴；否则，依样画葫芦，一定是会失败的。

丢掉第四个幻想：寄希望于人性的美好一面

大家都知道《三字经》开篇所谓“人之初，性本善”。似乎大家都只背得这一句，所以很多人都爱把人往好里想，总觉得“人之如我，谁不好善”。但是《三字经》里紧跟着就是一句“性相近，习相远”。明明白白地说，刚生下来的时候是善的，长大了那可就不一定了。

如果你问，不寄希望于人性的美好，那寄希望于什么呢？我的答案是：什么都不要希望。你应该相信利益法则，并运用好这个法则为你服务。

利益才是主宰世间的法则。所谓君子与小人的区别，并不是说君子就不要利益，而是君子在追求利益的时候，还能心存正直，能够兼顾原则，为了原则和道义，甚至可以放弃部分利益。小人则肆无忌惮，看见利益就像饿狼见了血淋淋的肉。古人称赞一个人伟大之极，都用一个词“舍生取义”，因为“以利言之，则人之所欲无甚于生，所恶无甚于死”。能够为了道义而牺牲生命，不是伟大是什么？

为什么我们都说母爱是世上最伟大的？因为人最大的理性，是保存自己的生命，而母亲为了孩子，甚至可以牺牲自己的生命。这完全是感情胜过理性，所以伟大。为什么我们都说爱情是盲目的？因为陷入热恋的人，可以为了爱情抛弃利益，所以盲目。

有个大学生在毕业前，好几个亲戚都说“认识谁谁是开工厂开公司的，要找工作只要说一声就可以”。可等她真毕业了要拜托亲戚时，一个人都不肯帮忙了。不肯帮忙也罢，有一个亲戚竟说：“我干吗要帮你，又不是我自己的事！”该同学涉世未深，搞不懂为什么先前说得那么好，事到临头竟是另一副面孔，心里拔凉拔凉的。

第10节：第一章 面对残酷的现实(8)

这些亲戚固然是不对的——我猜测该同学家境一般，亲戚们觉得帮忙也捞不回好处——但我们本来就不该寄希望于别人。别人不帮你，是常态。说将来有需要时尽管开口，那是安慰你。如果你当真了，找上门去，就让别人下不了台。涵养好的，几句话把你打发了。涵养不好的，就很可能像上面那位亲戚，口出恶言。没办法，谁叫你当面撕了他的面皮，让他无法面对自己的良知呢？别人帮你，如果不是出于利益交换，那是真感情，但那是非常态，不能奢望。从这个意义上讲，除了直系亲属，你不能寄希望于谁会为你白白付出，更不要奢望别人为你牺牲自己的利益。

人际关系的常态是，不涉及利益或者利益一体的时候，大家关系绝无问题，好过得很；而一旦涉及利害关系，立刻就会分化。上中学背的第一句英语是“A friend in need is a friend indeed”，翻译成中文叫“患难朋友才是真朋友”。我们也经常说“没经过考验的感情，不是真感情”。什么考验？就是利害关系的考验。所谓君子小人之辨，不也是以利益作为试金石么？

在没有利益介入的环境中，感情都是最纯真的，比如同学，比如战友，但即使是这些感情，一旦进入到有利益介入的环境，也要重新看一看是否会有变化。至于那些萍水相逢、半路相交的感情，只要未经考验，都不要有依赖心理。

《水浒传》里，宋江对李逵好不好？可说情同父子。无论李逵怎么胡闹，哪怕是抡板斧砍了一百多个无辜百姓的头，宋江都当没事一样。闹得最凶的一回，李逵砍了“替天行道”的杏黄旗，当众大骂宋江，羞辱得一塌糊涂。换成别人，宋江早忍不住了，李逵后来一认错，啥事也没有。但最后李逵怎么死的？被宋江毒死的。宋江怕自己被朝廷毒死后，李逵得知真相，扯旗造反，把自己一世清名忠义之事坏了，所以专程叫人把李逵星夜请来毒死。

这本书开篇我讲过的那个朋友，由于上司以前对他不错，就以为上司是能说心里话的，没想到上司知道他不利于公司的心思后，立刻翻脸拿他开刀。看看宋江与李逵，心理应该平衡了。以前大家感情好，那是因为双方利益一致，而一旦不一致，感情在利益面前立刻就薄如纸了。遇到所谓有人情味的上司，只不过是让你死得舒服点，感觉愉快些。就像宋江，没拿斧头砍死李逵，而是骗他喝了毒酒，还要流泪解释说："兄弟，你休怪我！"弄得李逵喝毒酒也喝得很感动，说："罢罢罢！生时服侍哥哥，死了也只是哥哥部下一个小鬼！"李逵对宋江是真感情，所以他被骗了也丝毫不后悔，心甘情愿为宋江去死。但我想，世上绝大多数人不会有这种爱好吧！

第11节：第一章 面对残酷的现实(9)

我还有个朋友A君，管着一个省的业务。有一名下属S因工作不力而被劝退，心生怨恨，在离职的时候，向总部狠狠地告了A君一状，列举了他很多失职和违规行为，投诉内容真真假假混杂一团。但归根结底这些行为无论真假并没有对公司造成什么损失，所以A君根本不放在心上。总部大老板接到投诉，指示要查，A君的上司和HR的人一起飞过来，找A君的下属分别谈话，核实情况。A君嘴很硬，说："我平时对下属就像对朋友，感情好得很，关系铁，他们不会乱说的，我放心！投诉的那些破事，根本就是放屁，我不怕！"

我当时就对A君讲，事情不妙，一定要小心，底下该做的工作，一定要做。他不以为然。结果调查结论出来，A君严重失职，被公司降职调岗。如果不是他的上司保他，恐怕处分更严重，当时就得办手续走人。后来A君问我为什么当时就判断说事情不妙？我告诉他：

第一，针对这种投诉的调查本来就可大可小，如果是走过场，让你上司一个人来走走也就是了，可总部派了HR跟你上司一起来，说明什么？HR跟你没有利益关系，明摆着就是公事公办。你的下属又不是傻子，这架势还看不出来？如果是走过场，大家都走过场，调查出来的，肯定都是好话，但公事公办，那就不可能调查出来都是好话。都是好话HR回去怎么交差？但人只要说了你一句坏话，心里头就没什么压力了，多说几句也无妨。即使大家对你没恶意，一人只说一两句，累积起来的负面力量也够呛。三人成虎，HR一定会相信对你的投诉的内容是真实的。

第二，平时下属跟你感情好，关系铁，我相信是真的。可是现在这事，关系到你的位置会不会空出来，你怎么知道有没有人起变化？有没有人心里在算小九九——你走了，他有没有机会？人只要一算利害关系，感情就靠不住了。

A君听了分析很佩服。其实为了他的面子，我还有所保留。他自认为平时对下属就像对朋友，就没有自问，为什么有员工在离职的时候，会告自己的恶状呢？他是不是要反省一下，他自认为的对下属好，在别人眼里是不是同样的好？

要想别人靠得住，首先自己站得住

职场上没有谁是永远靠得住的，正如西方名言“没有永远的朋友，也没有永远的敌人，只有永远的利益”。我们要想让别人靠得住，首先是自己站得住。如果自己站不住，别人一定靠不住。你自己不懂得如何保护自己，别人也不好多管闲事，自然帮不了你。

有一位企业家曾讲过这样一件事：国家某部委直属公司总经理李某，在20世纪90年代受该部委某副部长委派，出任与香港某公司合资组建的基金管理公司的负责人。其在三年任职期间领取工资近百万元。由于当时这个公司的特殊性及运作的不规范，李某的工资收入未按当时的习惯上缴国内单位，该部委亦无文件对此作出规定或说明。后来，李某与该副部长发生矛盾并辞去公职。副部长恼怒之下找到司法机关，称李某的上述收入应为公款，李某因拒不交回而构成贪污罪。由于副部长身处主管机关要职，当时又无正式文件能够说明此事，无人能够或者敢于出面为李某作证。李某遂被司法机关立案并采取强制措施，形势对其十分不利。然而，万幸的是，李某行事一贯认真细致，他保留了当时讨论此事的所有会议记录、谈话记录，以及任职期间他向副部长汇报基金公司工作及其工资制度的草稿、试行稿等大量原始文档资料或复印件。鉴于上述文件资料能够被认定为当时所写，且前后一致，司法机关无法认定李某有罪，最终只能撤销此案。该企业家总结：“学会自我保护，平时就收集和积累自己无罪的证据有多么重要啊！”

第12节：第一章 面对残酷的现实(10)

平素的职场中，这种刀光剑影的事不多，但经常也会发生类似的事情。曾经有下属因做事不合公司制度被我责问，他说：“做之前也拿不准，就问过相关部门的××负责人了，他说可以做，我才做的。”而当我再让他去找相关负责人证实时，人家说根本没那回事，当时回答的是让他按公司制度做。下属气得半死，但口说无凭，只有自认倒霉。我只好动用自己的人际资源，把事情摆平。

这种事情发生过不止一次，都是当事人图方便，打个电话问一声，出事了，什么凭据也没有。所以，我后来硬性要求，凡与其他部门的工作都必须通过邮件，这样出了问题就能找根源，一定不能口头确认办事。

要想职场成功，就必须丢掉一切幻想，树立只有自己奋斗才最靠得住的观念。正如约翰?洛克菲勒在写给儿子的信中说：“缺乏行动的人大都很天真，喜欢坐等事情自然发生。他们天真地以为，别人会关心他们的事。事实上，除了自己以外，别人对他们不大感兴趣，人们只对自己的事情感兴趣。例如一桩生意，我们获利比重越高，就要越主动采取行动，因为成败与别人的关系不大，他们不会在乎的。这时候，我们最好把它推一把，如果我们怠惰、退缩，坐等别人采取主动来推动事情的话，结果必定会令人失望。一个人只有自己依靠自己，他才不会让自己失望，并能增加自己控制命运的机会。聪明人只会去促使事情发生。”

成功的诀窍

职场不像上学，一道题总有个正确答案，你把它选出来或者做出来就得分了。职场的题目有可能总在变，答案也可能总在变，没有正确答案，只有合适的答案。关键在于，每一步，你都一定要去找到你可以控制的点，然后把成功的每一步，都放在自己可以控制的点上，以此为坚实的基础，而不要寄希望于你暂时不能掌控的事情或人。

有一位女士想移民去加拿大，她先生和孩子已经都在那里，但她因为英语不过关，申请很多年也没成功。她觉得没有别的办法，只能继续学英语。

咨询师发现，这位女士做了十几年的ISO 9000认证工作，做得非常不错，所以咨询师建议她："既然你熟悉这个流程，熟悉这个内容，虽然你的英语有点差，但你还是可以在你先生待的地方找到一个做ISO认证的公司，对吧？"她说应该可以，因为她原来的公司就是做这行的，她对整个工作流程非常熟悉，她有把握在加拿大找到这样的工作。

咨询师说："如果对方觉得你的英语不行，那你告诉他可以免费帮他做，给一个月的时间，如果证明你不行，一分钱不要。在这一个月中，只要你能够证明自己的价值，那么你老板在第二个月一定会付钱，具体数目那是另外一回事。这种做法能让你轻松地通往加拿大，而且你的英语在工作中一定会有很大提高。"

第13节：第一章 面对残酷的现实(11)

这位女士用了这个方法，果然实现了家庭团聚的愿望。之前她一直认为她的英语太弱，所以她应该提高英语，这样通往加拿大的路才能被修好。其实这是错误的。这是把成功建立在自己暂时不可控制的因素上，而当她找到自己可以控制的点后，成功就容易很多了。

在2006年世界杯德国与阿根廷比赛的点球大战中，德国守门员扑对了每一个点球的方向，更扑出两个点球。全世界都为这种奇迹而沸腾，甚至有记者写道："那一刻，上帝也站在了德国队的大门前。"

德国队点球不败的秘密很快被揭晓。原来，德国队在赛前，已经收集并分析了所有阿根廷球员射点球的习惯。在点球大战时，德国守门员手中有一张纸条，上面写着每个人的射门习惯，如"克鲁兹，长距离助跑，右上角。阿亚拉，注意他的射门腿，左下角。罗德里格斯，大力抽射右边。坎比亚索，短距离助跑，左上角"。令人叹服的是，纸条所写的与实际情况完全一样。凭借这张"绝世秘籍"和守门员的出色发挥，阿亚拉和坎比亚索的点球被拒之门外。

想必阿根廷人在赛前无论如何也想不到德国人会做如此周密的准备。以前我和很多人一样，觉得点球是靠运气，但是德国人用自己超乎寻常的勤奋和执著，将一件看似没有规律的事情总结出规律来，把一件不可控制的事情变得可控，这一点不得不让人感到敬佩。正如贝肯鲍尔所说："德国队在世界杯中点球不败，靠的不是运气，而是之前的精心准备和在赛场上一颗勇敢的心。"

最好的合作是相互掌控

我们经常被教育：要团队合作，要优势互补，共同成功。这话是没错的，但合作的前提似乎没人教。请问你：为什么要合作？答：老板要求的。答：公司文化倡导的。这种答案，我要说，你脑袋坏掉了。

公司要你团队合作，那是因为，合作比你单干对公司更有利，也容易控制。反过来说，如果你要跟人合作，你就得问自己：合作的利益点在哪里？关键点在哪里？我能不能控制？

如果你全能控制，恭喜你——你不是在合作，你是在雇佣几个帮手替你干粗活，你完全能够随时看心情愉快与否来决定换不换帮手。如果你一点都不能控制，我得告诉你真相——你被别人的理想忽悠了，你被卖了还会替人数钱，觉得那钱是你团队合作的成果。

所以，当你的老板在台上慷慨激昂地演说，当你的上司拍着你的肩膀，对你大谈企业远大目标、企业灿烂文化时，你脸上可以摆出崇拜和陶醉的表情，但头脑一定要清醒。你要分析一下，这里面，你的利益在哪里？你能控制多少关键因素？

最好的合作，就是大家都控制一点关键因素，谁也离不开谁，利益也就大家都沾一点，谁也不亏待谁。在西方，这是用制度来保证的，大家按制度做就行了，哪怕是大吵大闹也没关系。所以在西方与公司发生纠纷了，有人一边在公司上班，一边跟公司打官司，打输了就走人，打赢了还继续上班，并非奇事。在中国，光用制度控制是不够的，有权术，有利益，还有感情，总之几千年积累的手法太多了。只是历史书从来不会明明白白告诉你真相，得你自己具有陈寅恪先生所说的“了解之同情”，方可有所领悟。

第14节：第一章 面对残酷的现实(12)

刘邦与项羽在鸿沟僵持那阵儿，项羽派武涉前往齐地游说韩信反汉与楚联合，三分天下称王齐地。韩信谢绝说："我事奉项王多年，官不过是个郎中，位不过执戟之士。我的话没人听，我的计谋没人用，所以才离楚归汉。汉王刘邦授我上将军印，让我率数万之众，脱衣给我穿，分饮食给我吃，而且对我言听计从，所以我才有今天的成就。汉王如此亲近、信任我，我背叛他不会有好结果的。我至死不叛汉，请替我辞谢项王的美意。"

我们都知道刘邦并不是同性恋，那他为啥对韩信这么好？因为他要成功，离不开韩信的军事才能，他认识到韩信是他成功的必要条件之一，所以他要动脑筋，让这个必要条件服从自己，能被自己控制，能"团队合作"。

如果看了韩信的真情表白，就以为刘邦的感情投资大获成功，那你就错了。韩信也不是傻子，刘老板看中自己什么，他是明白的，他自身的价值，他是清楚的，用蒯通的话说就是"当今刘邦和项羽的命运都取决于您。您帮汉王则汉王胜，您帮楚王则楚王胜"。韩信从小就是有野心的人，他不是没考虑过三分天下自立为王的事，之所以不反，我认为有两个原因。

次要的原因是反了也是做齐王，不反也是做齐王，利益差不多。虽然不反头上还有个刘老板，但自己远在齐国，天高皇帝远，还是很自在的。更主要的原因，还是实力不够，同时刘邦对他设置了制约力量。韩信军队几次被刘邦整编，无法形成只对自己忠实而不认刘邦的军队。同时下属中有曹参、灌婴这样拥有独立部队的刘邦亲信以及孔熙、陈贺这样明则辅助自己实则为监视的副手。而韩信自己的亲信在史书中几乎没有记载，可以肯定的是，韩信如果反叛，成功的把握并不大。

所以，韩信才会说得那么动情那么感人。他说给谁听的？当然不是你我，而是帐外那些正屏息静听的刘邦的亲信将领们。项羽的使者来劝反，无论自己怎么想，刘老板不可能不起疑心，万一刘老板觉得自己不可掌控，那下次刘邦急驰入营要取的，就不是兵符，而是他韩信的人头了。所以，他一定要像恋爱中的男孩那样，声情并茂地表达自己对刘邦无比的依恋与忠诚，他要通过帐外那些人的口，把自己的态度传递到刘老板那里去，使老板放心，使双方的合作更加牢靠一些。

靠山还是冰山

职场中人往往想找个靠山，因为故老相传：有了靠山，诸事皆宜。

老话总是没错的，只是靠上去之前，你要掂量掂量自己的价值。在企业或者企业里的小利益集团内部，一个人的地位都是按照价值来排序的。《水浒传》里宋江搞了个一百单八将排座次，好汉们坐第几把交椅，主要是按照宋江认为这些人今后对梁山集团的价值来确定的，而并非像一般读者认为的，完全根据个人能力或以往对梁山的贡献来确定。比如白日鼠白胜，如果没有他在黄泥岗上出神入化的表演，晁盖等人就掘不到事业的第一桶金。但当他被官府抓走后，就有人提议任由他生死，理由是他熬不过刑、供出了晁盖等人，然而真正的原因是他对梁山已经没有实用价值了。但梁山仍然救了他，表面上看是出于义气，实际上仍然是利益的考量，虽然不救他也无损梁山威名，因为是白胜自己违反江湖道义在先，但救白胜则可以向江湖证明，即使是对当了叛徒的弟兄，梁山也讲仁义。这个口碑要是建立起来，好处就大了。所以，如果你对你的靠山没有价值，你的投靠对你自己也就同样没有价值，你要防备着随时都可能被牺牲掉。

第15节：第一章 面对残酷的现实(13)

另一方面，企业的目标是变化的，“利益”这个词的内涵也是变化的。所以，就算你目前掌握了一些关键因素，这阶段你是有价值的，你是不可替代的，但环境一旦变化，你就必须重新评估。因为你所掌握的关键因素，很可能随环境的变化变得无关紧要，这时你的价值也会随之降低甚至毫无价值。

例如韩信，打天下的时候，他是清醒的。他投靠刘邦，充分利用老板对自己所掌控的关键技术的依赖，一边为老板打工，一边为自己争来巨大的声望与地位。但江山打下来之后，韩信对自己的定位就不够清楚了。他没有意识到，这时的刘氏企业对成功的定义已经发生改变，成功的目标已经转移。韩信所掌握的关键技术，已经不被老板所需要，而他在创业过程中所积累的巨大声望与深厚的军事背景，恰恰成了刘氏企业未来成功的潜在威胁。刘老板要想基业长青，就得不惜一切手段把那些有能力颠覆刘家基业的人控制住，无论他们自身有没有意愿颠覆刘家基业，控制不住就干掉。此时的韩信，要么退休，要么弃武从文，培养新的关键资源，并让老板觉得自己完全可以被控制，不但被控，还被控得非常愉快。

但韩信不是那种人。他以自己的卓越才能为傲，沉醉于往日巨大的成功中，对现实稍有不满，时不时就要流露出来。《史记》中说他知道刘邦畏忌自己的才能，常常托病不参加朝见和侍行。殊不知越是躲着，老板对他就越怀疑。他在家常常闷闷不乐，对自己与绛侯、灌婴处于同等地位感到羞耻。有一次他路过樊哙家，樊哙与刘邦是连襟，又是创业老臣，对刘氏基业的重要性自不待言，他很崇拜韩信，对他的来访亲自跪拜送迎，自称臣子，说：“大王怎么竟肯光临。”韩信出门却笑道：“我这辈子竟然和樊哙这般人为伍了。”他的表现，一定会传到刘老板耳朵里。这么一个向老板示好的大好机会，就被他自

己葬送。当年他面对项羽的使者劝反，对着帐外众人深情告白的那股政治觉悟，此刻全部消失，他已经变成了一个职场怨男。

有时见着老板，他还要争一下口舌，刘邦问他："以我的才能，能统率多少兵马？"韩信说："陛下不过能统率十万。"刘邦说："你怎么样？"韩信回答说："我是越多越好。"估计他是想变相提醒老板，自己当年可是做了巨大贡献的，没有我，你未必能成功。但这样赤裸裸的能力比较，就让老板面子挂不住了。此时的刘老板哪里还记得你过去的好，只能笑着说："您倒是韩信将兵、多多益善了，怎么还被我俘虏了呢？"刘老板要争回来的，证明这天下是我带领你们打下来的，你韩信再牛又怎么着？我说你行，你才行，我说你不行，你行也不行！估计刘老板当时笑得很勉强，笑得很难看，韩信也觉出味道不对，连忙放下自尊拍道："陛下不能带兵，却善于驾驭将领，这就是我被陛下俘虏的原因。陛下是上天赐予的，不是人力能做到的。"

第16节：第一章 面对残酷的现实(14)

这样一个人，已经没有了使用价值，他的存在又是潜在威胁，还不注意搞好群众关系，随性贬低老板心腹，经常拿语言糗老板，使老板面子和心里都不舒服，换成你是他老板，你会怎么办?

成功的必要条件与运气

所谓必要条件，就是指“有了未必行，缺了肯定不行”的硬条件。要想成功，就必须具备成功的必要条件。

不同种类的成功，有不同的必要条件。成为一名优秀的体育运动员，与成为一名优秀的企业家，成功的必要条件中虽然有相同的条款，但关键条件肯定不同。而同样是企业界，成功有着不同的级别，一名普通员工，与业内专家或高级管理者，与企业的老板，在成功中处于不同的等级，彼此间虽有共通之处，但成功的关键条件也相应不同。

从小成功到大成功，可以比作登山，从山底到山顶，所需必要条件越来越多。漫步在山底小路，所需条件是你愿意走路就行。开始向上走，除了意愿，还需要一定体力。再往上爬到半山腰，除了意愿和较好的体力，就得有点毅力。再向上攀登岩石，除了意愿、体力、毅力，还得有相当的登山技术。当你不知不觉间，身边已经没有同路人，你已经抵达别人都未曾到过的位置，但你仍然不停息，向山顶发起挑战，这时，成功的必要条件，就是挑战自我、突破权限的强烈的成就动机。

所以，我们看到，从山底到山顶，成功的必要条件在不断地增加，反过来讲，越来越多的人在走上一个阶梯时，由于欠缺下一个阶段成功所需的必要条件而不得不止步。成功的过程，实际上是一个淘汰不够条件的人的过程，最后的成功者，必然是具备了最多必要条件的那个人。“成功没有侥幸”，这句老话所言不虚。

成功没有充分条件

一般人在总结这些成功者的成功经验时，往往会说：“你看，他有意愿、有体力、有毅力、有能力、有野心，他不成功，谁成功？这种人，肯定成功。”而市面上所谓“成功学”，同样是这种论调。数不清的“成功学大师”纷纷面世，自称面谈了多少多少位顶级成功人士，归纳总结出所谓“成功法则”。他们就像兜售包治百病的灵丹妙药一样兜售所谓成功法则，声称只要按这些法则去做，一定成功。如果你照着做了却没有成功，他们又会告诉你，不是成功法则不对，是你自己不够坚持不够努力。他们的宣传如此有力，不少人都相信，花大价钱去听讲座去买成功法则。

世界上真有这种所谓保证你“照做就成功”的法则吗？我可以百分之百肯定地告诉你：没有！

所谓保证你“照做就成功”的法则，在逻辑上称为“充分条件”。请记住：成功没有充分条件！稍有常识的人就会想到，如果世界上存在这种保证成功的充分条件，那满大街的人都是亿万富豪了。我不知道这些所谓的“成功学大师”有没有真的如他们声称的那样，亲自采访过多少位顶级成功者。但我可以肯定的是，即使他们采访了，归纳出来的这种保证成功的成功法则，也是错误的。

第17节：第一章 面对残酷的现实(15)

我阅读过无数传记，那些成功者总结自己之所以成功的原因时，讲述的都是必要条件，比如勤奋、敏锐、善于用人、不断挑战自我、突破自己。我们都知道，既然是必要条件，就意味着如果你不具备就一定不能成功，但是哪怕你具备了必要条件，也未必成功。还拿登山来做例子，一个具备了意愿、体力、毅力、能力和挑战精神的登山者，或许在半途遇上暴风雪，从而不得不放弃，更有可能，就像新闻中时有报道的，中途遇上雪崩，不幸遇难。如果你总结说，那就得在登山的必要条件中加上一条“良好的天气”，但或许下一个失败者，却是因为同伴生病，拖累他也不得不共同返回。

不信书，信运气

所以，我们在阅读成功者的传记时，经常会发现，这些成功者总爱说自己的成功全是因为“运气”好。

其中的典型者如曾国藩。这个被毛泽东称为“中国近代最具大本复源的人”，在他晚年的时候，据《瞑庵杂识》记载，曾经对吴敏树和郭嵩焘说，自己死后的碑文由这两位执笔，但是要加上这样的话：“不信书，信运气。公之言，告万世。”

我们都知道，曾国藩做任何事，无论是从无到有创建湘军，历经千难万险镇压太平天国起义，还是治学为文，成一代理学家、书法家、文学家，靠的都是“扎硬寨，打死仗”精神，都以“拙诚坚忍”贯穿始终。打仗，他自嘲“屡败屡战”；为政，他脚踏实地，洁己奉?公，“渐?求整顿，不在于求取速效”；治学，他推崇“旧雨三年精化碧，孤灯五夜眼常青”。他每天记日记，对当天言行进行检查、反思，不断给自己提出更多要求：要勤俭、要谦恭、要仁恕、要诚信、知命、惜福，等等，力图将自己打造成圣贤。

可以说，他的成功，完全是靠不懈努力，没有半点投机取巧。但就是这样一个人，在总结一生成败得失时却说“不信书，信运气”。为

什么呢？因为，就算你具备了再多的成功必要条件，但只要有一个意外，你所做的一切，都会付之东流。

有一位枪林弹雨中成长起来的将军，在听到别人恭维他具有军事天才时说："我不算什么军事天才，只不过命大，我认识的好几位比我有天赋的兄弟，在当排长的时候就牺牲在战场上了。"在曾国藩自己的军事生涯中，最危险的一次，是咸丰十年被几十万太平军团团围困在祁门。当时他外无精锐救兵，内无可以死守的地利，身边也没有得力将领，一百多位幕僚包括大名鼎鼎的王闿运、李鸿章等见势不妙竟弃他而去。而他面对的敌人，却是太平天国赫赫威名的忠王李秀成。眼看突围无望，他干脆放弃，天天泡杯祁门红茶，读起《红楼梦》来。

第18节：第一章 面对残酷的现实(16)

当年底，李秀成亲率大军来袭，前锋距曾国藩驻地仅60里。曾国藩惊魂落魄，一边拼死组织抵抗，一边写下遗书，准备自杀。只因李秀成误以为祁门有重兵守御，又不知曾国藩本人就在这里，便放弃进攻，绕道江西进行战略转移，才使他侥幸逃过一劫。后来曾国藩每提起祁门战事便心有余悸，连呼侥幸。

所以，当成功者们在回想往事时，他们会惊人一致地认为，自己能够成功实在只能归于“运气”好。因为，到了他们那个级别，所有靠努力可以克服的，都不是真正的困难。真正无法超越的，是再努力也无法克服的不确定性，是你自己掌控不了的灾难性意外。

先为不可胜

既然运气如此重要，甚至能够决定成败，是不是我们就可以坐待其临、搭一把顺风车了呢？答案：不是。

有人做过研究，每个人一生中都有大约15个左右可以改变命运的机会，但大多数人浑浑噩噩走完一生，甚至连机会是否光临过都不知道。老话说：“运气青睐有准备的人。”如果你不具备足够的必要条件，运气来了，你也没有基础去承接。一个缺乏创业准备的人，即使突然中了大奖，有足够的钱去创业，成功的可能性也很小。一个缺乏领导才能的人，即使突然被提拔到领导岗位，也很难服众。

要成功，就必须具备成功所需的必要条件，同时，尽量考虑到可能发生的各种不利事件，无论表面上看，那些事发生的概率多么小。要时刻做好准备，要么创造条件避免其发生，要么一旦发生也早有应对的预案。这样的人，才能立于不败之地。

早在几千年，伟大的军事理论家孙武就在他的《孙子兵法》中阐述了这个道理：“昔之善战者，先为不可胜，以待敌之可胜。不可胜在己，可胜在敌。故善战者，能为不可胜，不能使敌之可胜。故曰：胜可知，而不可为。”也就是说：善于用兵作战的人，总是首先创造自己

不可战胜的条件，并等待可以战胜敌人的机会。使自己不被战胜，其主动权掌握在自己手中；敌人能否被战胜，在于敌人是否给我们以可乘之机。所以，善于作战的人只能够使自己不被战胜，而不能使敌人一定会被我军战胜。所以说，胜利可以预见，却不能强求。这就是司马懿拖死诸葛亮的方略，他自知不敌，深沟高垒坚守不出，外加免战牌高高挂起，纵然诸葛亮神机妙算，又奈我何？能胜，我就打；不胜，我就歇着。打与不打，主动权在我。我可能永远都不能取胜，但也永远都不会败，永远都有取胜的机会。

在职场中，我们要晋升，要成功，一定要有两手：一手是靠努力和能力不断创造出色的业绩；一手是“先为不可胜”，把所有危险都消灭在萌芽之中。一边往前冲，一边要回头看背后有没有人在弯弓射箭瞄准你。前者依靠你的业务能力，而后者则有赖于你的政治才能。

第19节：第一章 面对残酷的现实(17)

有一位就职于世界500强的年轻人，受命开发某省市场，任办事处副主任。他手下有个业务员是全国销售总经理的朋友的儿子，他知道这情况，却没在意。上任的时候，销售总经理对他说：只要做出成绩，我就让你做办事处主任。又说：做业务的时候，多带一带那个业务员，让他向你学习。年轻人冲着办事处主任的位置，使尽一切办法，终于跑出该公司在该省最大的订单，完成了全年的销售额。结果，这位年轻人被调到另一省办事处，仍任副主任。而该省办事处主任职位，却被那位业务员得到。这位年轻人怒火攻心，一气之下辞职而去。由于心中郁郁，心态失衡，后来的职业道路很不顺利，好几年都没翻身。

另一位担任省公司总经理的年轻人，也遇到类似的情况，但相比之下，他的处理就高明得多。当他发现手下某销售员与自己的顶头上司全国销售总监有很深的关系后，敏锐地意识到，这是上司安排的一个眼线，甚至是未来顶替自己的人选；自己再怎么对他好，也不可能让他倒向自己。为了防止自己在前面打市场背后却被人暗算，他决定赶走此人。

他不动声色，安排自己的心腹平时注意这个销售员的动态并及时汇报，然后，主动将这个销售员提升为省公司的二把手，并为表示对他的器重和培养，把省里最大的潜在客户，分配给他，让他专心去跑。

所有人，包括销售员自己，都认为是得到了提拔和器重，但这位年轻人知道，最大的潜在客户虽然是优质客户，但门槛很高，竞争对手也很多，也是最难跑的客户。要拿下订单，以该销售员目前水平是不可能的。只要自己不提供帮助，销售员会被拖死。

果然，不久销售员就有点泄气了，跑了很多次，客户消费档次太高，连他递过去的烟都爱接不接，看不上眼。销售员想买好烟，但自

己又承受不了，就试探提出能不能报销。

年轻人不经意地说："公司的政策好像不允许。要不你去请示一下总部？其实，我平时买整条烟说是送客户，其实是自己抽的，要不你也这样？"销售员眼睛一亮，小心地问："可以吗？买整条烟报销？做业务用烟？"年轻人说："可以，我不说，你不说，上面也不会查啊。不这样，这烟钱你怎么承担的了啊，每月都两三千呢。"销售员感激不已，从此照此办理。

年轻人的全省业绩完成得不错，几个月后，公司总经理下到省里视察工作。年轻人一一介绍各销售员工作进展，在提到某销售员跑优质客户很长时间，仍无进展，业绩无法达标后，他又说："前段时间出差没能认真审查财务报销的真实性，这几天没事，我看了以前的财务报销，发现这个销售员不但业务完不成，还有假报香烟费的问题。经过核实，他有几次报销成条的高档香烟给客户，其实客户并没收到。如此违反财务纪律，建议除名。"总经理考虑了一下，年轻人便坚持建议，总经理点头同意。第二天销售员办理手续走人。

开除销售员的后果，是使年轻人与顶头上司关系决裂，但他不怕：一是他的业绩很好，完成了指标，任何公司都不可能开除完成任务又没有犯严重错误的省销售经理；二是开除销售员是总经理点头的，他的上司也拿不准年轻人与总经理是什么关系；三是年轻人政治上如此老练成熟，也使他的上司不敢轻举妄动。

第20节：第二章 目标决定人生(1)

第二章 目标决定人生

没有目标就失去一切

刚毕业那会儿，幼稚得可笑，老跟同学打电话，明面上聊聊近况，暗地里比较。你要比我工资多一百块，心里特不平衡，凭什么呀，在学校那会儿公认的我比你强。你要带个头衔，而我啥也不是，普通员工一个，感觉特没面子，又特羡慕。同学小聚，如果你递来一张名片，我没有，级别太低公司不给印，心里特不是滋味，觉得白混了。如果情况正好反过来，自己比别人强一点，嘴上虽然在安慰同学，心里偷着乐：就是嘛，这个社会还是公平的，我觉得我就是比你强。现在回头看，大家都是在些不入流的小企业混，有什么好比的，但也就为这点微不足道的东西和自我感觉，还是有人不断跳槽。纷纷扰扰几年后，大家才各自尘埃落定，各就各位。

一眨眼，大学毕业的第一个十年早就过去了。记得多年前有前辈说："毕业的第一个十年聚会，除了极少数人，大家情况相差不远。真正的差距，是毕业的第二个十年聚会，那就是天差地别，各式各样了。"她告诫我在第一个十年一定要沉住气，不要太在意物质，不要与人比较，应该去寻找自己的立足点，好好经营，在第二个十年爆发。我笑着说："岂不是勾践灭吴，十年生聚，十年教训。"她也笑。回头再看前辈的教导，真是字字良言，句句是金。可是当年的我，跟绝大多数年轻人一样——就像张爱玲所说：三十多岁的人看五六年就像一眨眼那样短暂，而二十多岁的人看五六年就像一生那样漫长——十年对我太遥远了，我等不及。

当年的我，跟现在的很多年轻人一样，雄心壮志，虽然不清楚自己有几斤几两，但一般人不放在眼里。眼睛里看的，耳朵里听的，都是那些短短几年就火箭般崛起的传奇故事。最能自我安慰的，就是想："我比他年轻，等我到他那个年纪，我也行！"如果不幸看到同龄

人的成功故事，就自我安慰：“他肯定有背景，要么就是运气好，不然不可能。”

就这样，心飘在天上，人匍匐在土中，一年一年就往三十岁走了。孔子说“三十而立”，无形中给中国人设了一道心理门槛。越走得近，心里的困惑就越大，对现实的不满意就越大。几千年来困扰无数人的问题开始困扰我了：“人生的意义是什么？我到底要过什么样的生活？我如何才能过上这样的生活？”我很恐慌当自己推开三十岁这道门，发现一切都跟现在一样，任你心比高天，也得接受事实。但我不愿接受现实，我不比别人笨，不比别人懒，为什么我就不能像别人那样成功？

第21节：第二章 目标决定人生(2)

问题出在哪里呢

《哈里波特》里有一个情节，魔法学院六年级的学生——大约相当于我们的高二吧——就要接受老师一对一辅导，确定未来的职业发展方向。读到这个情节时，我不禁深深叹惜，如果当年高二文理分科前，老师先与我探讨未来的职业方向，那该少走多少弯路啊！

上中学的时候迷上文学，幻想着做李白，做余光中，但天资平平。席卷全国的经济大潮涌起时，同学们一窝蜂几乎全考财经金融专业，我也不例外。虽然学的是财经，却最讨厌算账，学得一塌糊涂。毕业了才发现除了雄心壮志和一堆所谓兴趣爱好一无所长。如果让我重新走一遍人生路，我肯定会换个走法，但人生没有回头路。唯一的办法，是走好现在的路，走好未来的路。

在过往多年的不断试错的过程中，自己也逐渐成熟进来。回头再看，毕业十年的困惑与弯路，有一个重要的原因，就是没有人生规划。这不是我一个人的问题。中国式教育下，绝大多数人都看着别人干吗我也干吗，一路随大流走过来。所以，绝大多数人，无论从社会的角度，还是自我的角度来评价，都是不成功的。

年轻的时候，画饼也可以充饥，白日梦也能自我激励，面对无限可能的未来，对人生没有规划的可怕之处，往往体会不深。十年前，我曾劝一位朋友做做规划，无论收入多少，每月都存点钱，积累几年也可以按揭个小户型了。他不听，他认为自己年轻，只要抓住一个机会，一套别墅都买得回来。在这种追求暴富的心态下，他的职业发展起起伏伏，十年过去了，几经变动后，这位朋友的收入与十年前一样，还在租房子住，银行存款等于零。偶尔说起往事，他也有点懊悔，真要是有个规划，按月储蓄，房子早就到手了。我劝他亡羊补牢为时未晚，他还是摇头，说年纪大了，等不了慢慢来了，还是得抓机会。我也只能摇摇头，一个人如果20岁时不美丽、30岁时不健壮、40

岁时不富有、50岁时不聪明，就永远失去这些了。我想机会是不会来了，一个十年的证明，已经足够预测一个人的一生了。定期定额储蓄或投资，钱多钱少不是最重要的，最重要的是借此培养自己成熟稳重的品性，磨炼自己的意志与自律。这个道理，不肯静下心来做规划并踏实完成的人，是永远体会不到的。

没有目标的奋斗是浪费青春

成功，在事业起步的时候仅仅是一种选择，你选择什么样的目标，就会有什么样的人生。没有明确目标的人，在职场之路上容易分散注意力、精力和时间；而一个具有明确目标的人，会对有助于实现目标的蛛丝马迹特别敏感。成功不会关照那些分散注意力、精力和时间的人。与其诸事平平，不如一事精通，这是一种规律。

第22节：第二章 目标决定人生(3)

初入职场的年轻人，都有尽情展现才能的冲动，也特别有学习的热情，因此往往什么事都愿意尝试，什么事都肯抢着做。小张的第一份工作，是做网络策划，工作内容非常庞杂，产品策划、为销售人员提供方案支持、给市场部写新闻稿、做活动策划、给设计部写广告文案等等，甚至还以老总的名字写过一本书，整天忙，隔三岔五就加班。他颇为自己的“多面手”角色而沾沾自喜，觉得自己很能干。同事们也都这么说。

一年后，他的工作开始变成了不断地粘贴与复制，渐渐厌烦了这个枯燥而没有激情的工作，兼之收入太低，于是他毅然辞职。原以为凭能力和经验会很快找到满意的工作，却没想到接连碰壁。对大多数企业来说，他们不需要一个“多才多艺”却不专业的员工，而需要一个专业而“多才多艺”的员工。小张尴尬地发现：自己什么都做过，但去应聘任何岗位，都缺乏足够的竞争力，他的特点只适合去小公司，因为在小公司里人手少，需要一个人扮演多种角色，做多种事情。但这意味着付出和回报不成正比，又不是他想要的。然而现实是残酷的，不断碰壁之后，小张失去了自信，最终去了一家小广告公司。

他沉痛地告诫学弟学妹们：初入职场的最大教训，就是一定要有一个清晰的职业定位。无论工作多忙或多闲，一定要花时间和精力，好好考虑一下自己的职业定位，好好设计一下自己的职业发展规划。

没有目标就会为他人作嫁衣裳

如果你不为自己设定目标，不知不觉中别人就会把他的目标给你。比如你今天下午有空，不知道做什么好，正在网上乱逛，突然接到朋友的电话，说她想买件衣服找人陪，于是你同意了。看，你的半天时间就被她所占用，或者说，她的目标就成了你的目标。请仔细地想一想，你每天有多少小时，是真正用于你自己的目标?

在企业里，没有明确个人目标的人，注定是当别人进步的铺路石，别人向上爬的垫脚石。就算他靠着年资、业绩和勤奋慢慢升上去，也绝对比那些有明确目标、24小时睁大双眼抓机会的人慢得多。而且，一般来说，没有人生目标的人，都比较随着天性自然发挥，因而比较没有心机，往往会被别人利用。我见过一件真实的事情。

小李与小常同一天进入某外企，两人关系很好，很有共同语言。小李年轻几岁，性格直率，对未来没什么规划，没考虑过一言一行对未来有什么影响，因此经常心里想什么嘴上说什么。而小常年长几岁，有一定阅历，目标很明确，就是要一步一步在职场向上走，做个高级职业经理人。因此，凡是有利于这个目标的事，就做，有利的话，就说，而遇到不利的，或者不吭声，或者就私下鼓动小李出头。小李也愿意出头，因为那些事，那些话，也是他自己本性想干的，并没有被利用的感觉。不过两三年功夫，小常被列入接班人计划，升成中层管理者，而小李仍然原地打转。小李还自己纳闷呢：自己能力不弱，业绩不弱，样样不逊色，为什么就不升自己呢?

第23节：第二章 目标决定人生(4)

所以，下次，当你发现自己一天到晚兢兢业业做了那么多事情，被表扬的却是别人，或者当你发现自己做了比别人多几倍的工作，被提升的却是别人时，你要停下来问问自己：我所做的一切，是为了我的目标，还是为了别人的目标?

很多企业教育员工：要以企业目标为目标，以团队目标为目标；只要企业成功，个人也一定成功；只要团队成功，个人也一定成功。很多员工也就相信了这个说法，但我们还得明白事情的另一面：不管你的企业多么强调文化、奉献、团队、共同目标，企业跟你都不能画等号。团队跟你也不能画等号，你就是你，如果你没有实现自己的目标，一切都是空话。

站在普通员工这个角色位置上，相信企业的情感，相信企业的事业，这是对企业的忠诚。但你还要清楚，企业永远不可能是我们的家。企业能不能做大能不能做强，那首先是高层管理者的事情，而我们第一要做的事情就是想明白：自己到底想要什么？选择这个企业我能得到什么？从这个企业得到的东西对实现个人的人生战略目标有多大的意义？这种选择是不是最理智的？如果你对企业绝对忠诚，那你为自己设个目标，去做个高层管理者，岂不是会对企业贡献更大?

当然，我并不是鼓励你成为一个自私自利、只盯着自己的目标而不顾及旁人或企业需要的人，那样的人下场未必很妙。我鼓励的，是确立自己合理的目标，并把它与旁人的目标、企业的目标相挂钩，换句老话，这叫“双赢”。

目标决定过程

“不想做将军的士兵，不是好士兵。”这句话，历来有不同的解释甚至争议。有一派意见是：不是每个士兵都能成为将军，既然做士兵，就要先想着做好士兵的本分，至于做不做得到将军，那得看能力和机遇。这种说法确有其道理，而我的看法是：的确不是每个士兵都

能成为将军，但一个没想过做将军的士兵，除非机缘巧合，否则一定做不了将军。

目标对人生的导向作用

目标对人生有巨大的导向作用。有了目标以后，你会把精力集中到对实现你的目标最有生产力的事情方面。很多决策都会变得简单，那就是这个事情对实现你的目标有没有帮助。没有明确的职业目标，你每一次的决策就等于没有原则，只能根据当时的某种感觉作决定。这种决定会把你带向不同的方向。几次这样的决定以后，你的职业积累就消失殆尽了。

不少人看两天英语又学两天财务，想考研又下不了决心，想考某个证却因为没有动力虽然交了报名费都没有参加考试，时光慢慢地从身边溜走，最后逐渐地习惯于惯常的工作。偶尔搬家的时候翻出以前努力学习的材料，呆呆地想上半天，知道自己年轻的时候也曾经努力过，仅此而已。

第24节：第二章 目标决定人生(5)

美国前总统克林顿在自传《我的生活》序言中写道："法学院刚毕业那会儿，我还是个小伙子，十分期待着马上开始自己的生活。这时，我突发奇想，把本来想要看的小说和历史书暂时束之高阁，出去买了本'如何做'一类的书——《如何掌控自己的时间和生活》。该书的主要观点是，我们必须列出自己短期、中期和长期的生活目标，按其重要程度进行分类，例如A组最为重要、B组次之、C组第三等等。然后，在每一个目标下列出实现这些目标的具体行动。这本简装书我依然保留着，距今已近30个年头。我敢肯定，这个单子准还埋藏在某个故纸堆中，尽管一时无从查找。然而，那个A组的单子我还真没忘记。我要当个好人，娶个好老婆，养几个好孩子，交几个好朋友，做个成功的政治家，写一本了不起的书。"30年后，功成名就的克林顿显然认为自己已经实现当年定下的目标，唯有一点不好意思自夸，他调侃道："当然，我是不是个好人，得由上帝来判断。"

严格来说，克林顿在序言中列举的长期目标，只能算是一个人生愿景。我们大多数人，初出茅庐时大概都有这些或那样的自我欺许或人生愿望，但美梦成真的却非常少。克林顿的不同在于，从其自传中我们可以看到，自从他16岁立志要做政治家以后，他就没有让"人生愿景"停留在幻想中，而是不断制定清晰明确的阶段目标去落实愿景，从而一步一步向梦想靠近。1973年，27岁的他从耶鲁大学法学院毕业，回家乡阿肯色州州立大学担任教授。在那里，他的家族有深厚的人脉资源和影响力，有利于他从政。3年后，他出任阿肯色州司法部长，并于2年后竞选州长成功，连任到1992年。在担任州长期间，为了扩大全国影响力，为竞选总统打下基础，他担任过美国南部经济发展政策委员会主席，兼任全美州长联席会议主席，并曾协助总统主持国家最高教育当局的工作。1990年，又当选为民主党最高委员会主席。1992年，当选美国总统。

人生的发展中，不可控因素太多，社会变化这么快，要想制订出一个完整准确的人生计划是不可能的。如果非要定一个很死的目标，比如我要在20年内成为一个资产10亿的企业家，然后倒推自己几年成为什么、几年成为什么，这是很僵硬的做法。也是不现实的做法，没有任何人能保证你一定能如期实现目标。

更可取的做法，是为自己确定一个终生不动摇的人生愿景，然后，根据愿景，结合实际情况，制定1~3年的短期目标并实现。好比你的愿望是登上天界，为此你必须回到现实，先一块一块垒石头，造一座通天塔。如果你能造出通天塔，那么登上天界的愿望自然能够实现。从克林顿的简历中我们可以发现，他的职业愿景是“做个成功的政治家”，然后每两三年就实现一个阶段目标，直到成为总统，就是一个很好的例子。

第25节：第二章 目标决定人生(6)

对此，唐骏根据自己的人生经历提出“目标三年更新”的见解，他说：“每个人的职业生涯一定要有良好的规划，不能盲目努力。有的人只知道努力工作，但是没有规划。其实这样没有目标地工作，再勤奋也没有用，而且五年十年以后，你会发现你还在原地踏步。有些人有规划，但又不切实际。而我一直给自己订规划，而且是三年左右订一个规划，这是一个比较合理的规划区间。如果我定得太久的话，我看不到自己的未来，三年我一定可以看得到，只要我努力，我相信离我的目标会越来越近。”

在方向不动摇、目标三年更新的指导下，唐骏以三年为一期，用了六个三年，从一个普通的大学生，到留美博士，到创办自己的公司，到加入微软。又从微软总部的普通程序员，到微软中国有限公司终生荣誉总裁，再跳槽担任盛大总裁、新华都总裁，从而完成从专家型的职业经理人，到拿到超过10个亿“签约奖金”的“打工皇帝”。

目标让人生更喜悦

以前，每当别人问我大学四年什么感受，我会不假思索地回答：没意思。久了，我才反思到，没意思的原因并不是大学生活本身造成的，而是自己在考入大学之后，没有了什么目标和追求。同理，如果你说工作没意思，一般也是因为你没有自己的职业目标。那些有职业目标的人正围绕着自己的目标一点点添砖加瓦，每向自己的目标靠近一步就有一种内在的喜悦，怎么会觉得工作没劲呢。

一个有目标的人，比没有目标的人对自己更满意，在人生道路上更有耐力，面对人生的挑战更加平静、更加自信。人在评估自己时，不外乎三种方式：与别人横向对比，与自己的过去做纵向对比，将现状与自己的目标对比。三种方式一定要结合起来，横向对比往往使人对自己产生不自信等各种负面情绪；与自己的过去对比使人眼界狭窄

容易满足；而与目标对比，则能弥补前两者的不足，保持前进的动力。

有记者问围棋国手常昊："你在很年轻的时候，就已经进入高端领域了。如今，当你们那一批棋手逐渐萧条的时候，你却还处于围棋的青春期。你的围棋生命到目前为止，已经跨越了两代人。这二三十年的中国围棋史，你一直贯穿始终，并且是核心人物。这是什么原因？"

常昊回答："人做一件事需要有自己的目标和信心。每个人的人生都有高潮和低谷，但是人的目标会激发自身的信心。我的目标还是想继续下棋，我还不想休息，所以下棋的兴趣激发了我的信心。特别是在遇到困难的时候，信心的力量就更加重要了。信心是第一步的。另外，我在不断地总结，比较自己和别人的特点，发现自己的问题，在总结之后进行弥补，想办法提高。我总认为人的潜力是很大的，关键在于自己能否把握得住。我觉得我现在还是有力量去下棋。可能在我这个年龄上，付出和压力比以前大，但是还是有能力去战胜他们的。"

第26节：第二章 目标决定人生(7)

一次有个业务员跟我说：“去年一个月只赚一千的时候，看着别人赚上万，觉得很丢脸。但当时只是想着不干活就得挨饿，一门心思地为业务忙，当时那个苦啊，但是生存有压力，也不觉得太苦。今年自己也赚上万甚至更多了，心里却比去年还慌，老想着这个月上万了，下个月要是业务掉下去怎么办，那个脸不丢大了。再看看别人，好像都比自己做得好，不知什么时候才能赶上他们。天天心里慌得很。”他问我怎么办？如何才能保持业绩并超过别人？

我告诉他：如果是这样，当你一个月赚两万甚至十万的时候，你还是要心慌的。你永远都有业绩下降的压力，而比你强的人永远都有啊。现在你眼中那些比你强的人，就站在你面前。但有一天你超过他们，更强的人还在后面。就算你再强，赚得再多，你能强过比尔?盖茨?

既然如此，我们不如多想想：未来想做什么样的人？想过什么样的生活？要赚多少钱就足够了？想用多少时间赚到这些钱？把这些想清楚，再倒推到眼前，每天该做多少工作量？做到了，就可以安心休息。因为不用再跟别人比了。只要把每天的工作做好做到，到时间目标就会实现，有什么可心慌的?

约翰?洛克菲勒曾说：“目标是我领导的依据，目标就是一切。我习惯于在做任何事情之前先确立目标，而且每天我都要设定目标，譬如与合伙人谈话的目标、召集会议的目标、制订计划的目标等等。我在做事之前也会先检视自己设定的目标。通常在我到达公司时，我已经成功做好了万全的准备。所以，在我心里从未出现过诸如‘我没有办法’、‘我不管了’、‘没有希望了’等具有吞噬性的声音。每一天确立的目标，已经抵消了这些失败的力量。”

找到人生目标

在前面，我曾写过一个前辈教导我在第一个十年一定要沉住气，不要太在意物质，不要与人比较，应该去寻找自己的立足点，好好经营，在第二个十年爆发。著名职业经理人何经华也有个相似的“人生三十年规划论”，并形象地比喻为“人生要算总账”。

人生要算总账

何经华在演讲中说：“职场的第一个十年你应该要投资自己。什么叫投资自己？你有没有花很长一段时间，就像我们练功夫一样，先把马步练好？第一个十年你不要追求工资。我常常告诉我们公司一些年轻的员工，我说你今天的工资可能是五六千块，我现在加你两千块钱一个月的工资，你的生活会改变吗？不会的。奔驰宝马你还是买不起，大房子你也买不起。在第一个十年，大家工资的差异是没有差异的。你的同学也许早你一年升个什么组长或经理，那也不重要。最重要的是，在第一个十年，你要扎扎实实地投资自己。

第27节：第二章 目标决定人生(8)

我们在今天和之后步入社会都凭借着两个东西在竞争：一个叫知识，一个叫技巧。我再举个例子，我每次出差，经常给分公司员工演讲。如果说每一个人都给我自我介绍一下“何总我是谁谁谁”，待会你们介绍完了，我就全部都忘记了，我一个都不记得。公司今天有4000多个员工，你要怎么让何总认识你？如果你是销售，能够做到全国的销售状元，到北京来，我给你颁个奖，我一定认识你了。如果你是一个实施顾问，很困难的项目交到你手里面总能迎刃而解，我会认识你。如果你是售前顾问，你设计一个PPT，这个PPT是全国售前顾问都在用的，我也会认识你。

要能够做到这个岗位因你而不同，而不是你因为这个岗位而不同。我常常说，如果我是上海开出租车的司机，如果用全部心血来开这部车，我相信我可以把这部车开得全上海最特别。

现在年轻人会更多地看到自己以前的同班同学如何优秀，薪水有多高。但我常常说，人生要算总账。从你学校毕业的第一天的第一毛钱到你退休后领的最后一毛钱，总共加起来你能挣多少钱？第一个十年走完了，如果你扎扎实实地把自己的基本功练好，到第二个十年，你可能有机会成为一个部门主管。第一个十年是你这一辈子工资最微薄的时候。这个时候你可能是单身，你的这个收入也就能支撑你的生活所需。到第二个十年，你可能结婚了，可能有个孩子，如果干得还不错，你能干到一个部门经理，你的收入勉勉强强还能支撑一个家庭的家用。这时候你还是不够富裕，上餐厅点菜的时候，你还做不到把价钱盖起来，爱点什么点什么。第二个十年你要学第二个东西，叫技巧，做事的技巧，待人处事的技巧，处理复杂事物的技巧。前面两个十年如果你走得很扎实，你才有可能走到第三个十年。

第三个十年是什么？做到一个公司真正的大老总。第三个十年才是你财富积累的开始，那个时候你的收入会远大于你的生活所需，人

生的财富从第三个十年开始计较。可是很不幸，绝大部分人走不到第三个十年。虽然咱们都是同一所学校毕业的、同一个科系毕业的，上课的时候坐在你旁边的同学，十年十五年之后这两个同学的发展可能有很大的差异。”

何经华总结说：“我认为人口中前5％聪明的叫天才，后5％聪明的人叫白痴，大部分人都在中间的90％。今天现场做一个IQ测试，我可能不会考第一名，因为大部分人的IQ是差不多的。差别在哪里呢？有些人能够比较早知道自己要些什么，然后可以系统地去积累自己要的东西，奔着你的那个梦，奔着你的目标去奋斗。有些人基本上没有梦没有目标，一天过一天，一月过一月，一年过一年。”

第28节：第二章 目标决定人生(9)

或许，你会觉得“人生规划三十年”中要到第三个十年才真正积累财富，太遥远、太漫长、太痛苦。是，的确是太遥远、太漫长、太痛苦了，所以绝大部分人走不到第三个十年，很多人甚至在第一个十年就放弃了，他们没有这个毅力，他们的理想坚持不了这么久。

但如果你对自己有期望，你对未来有渴望，那么你就一定要沉下心来认真遵循这个规律。90%以上的人都要遵循这个规律。除非你是天才，否则别想抄近道。抄近道的结果，只会让自己随着时间的流逝被越丢越远。

如何找到人生目标

如何找到人生应该专注的目标，方法很多。吉姆?柯林斯研究总结后认为：如果某件事你做起来特别有热情，而做这件事你又很有天赋，并且你所做的事能给他人带来价值，那么，这件事就应该成为你专注的人生目标。

值得注意的是，一定要“热情”、“天赋”、“价值”三者齐备，才是真正的目标。如果你只找到两个，那生活可能会失衡。比如，如果你只做那些你能做到最好的事情，但你却毫无热情，你会越做越苦闷。假使你有热情，有能力，但你做的事对别人没有用，结果可想而知。如果你拥有热情，又找到别人为你买单，但你天生就不是这块料，这也不是好的组合。所以最大的挑战，就是要找齐这三样因素。

确定目标三要素之“热情”

热情，指的是一种让你很喜欢、很享受做一件事的感觉。这个应该是我们寻找自己人生目标时最应该重视的因素。刚刚工作的几年，经济压力比较大，很容易为了几百块的薪水差异，选择去做自己没有热情的工作。短期看，你得到了相对的高薪，但长远看来，即使从金钱的角度，你也将是得不偿失的，更不用说你失去了工作乐趣、由热情而带来的学习进步等等其他方面的东西。

很多工作了十年的人，工作上有一定成绩，收入也不错，但并不开心，带上了所谓的“职业金手铐”，根源就在于做着自己并不喜欢的工作，却又难以下决心去改行。人一旦活到这种境地，人生前景就比较暗淡了。每个人都有属于自己的兴趣模式，如果职业发展不是建立在兴趣的基础上，工作热忱真的很难持久，很难有大的成就。

80年代中期，我还在读小学，有一个老师拿来一个大键盘似的东西给我们的展示，那是我和同学们第一次知道世界上有种东西叫电脑。老师给我们描绘了一番电脑在战争中的巨大作用，并说未来的世界将是电脑的世界。老师口才很好，所有的同学，一个除外，都津津有味地听了一回故事会。那唯一例外的同学——我的好朋友——放学后就拉着我去找那老师，要求了解更多的电脑知识。老师同意了，于是我也跟着好朋友每天放学后学习BASIC语言。我是陪太子读书，自身没有多大兴趣，天资也低，小学一毕业就全忘记了。而那朋友则兴趣始终不减，一路自学上去，后来考入电子信息专业，从小学到大学，拿了无数电脑竞赛奖。读书的时候，他成绩没我好，但走上工作岗位，他的成就却远超过我。究其根源，就是他很早找到了自己热情所在，而且很幸运地又有足够的天赋去配合这份热情。

第29节：第二章 目标决定人生(10)

对什么事情有热情，不是凭空幻想或做梦梦到的，必须要在过去的人生经验里找到一些证据，看看到底对什么有热情。不少人看到什么热，就对什么有热情。比如，当年我们这些同学一窝蜂全去报考财经金融专业，最热门的是带“国际”两个字的专业，好像很有热情，但其实都不是发自内心的热情。

找到真正的热情所在，并没有自己想象的那么容易。所以，一定要在工作和生活中多观察自己，做什么事最有成就感？做什么最来劲？对什么最有学习兴趣？对哪些人最羡慕？如果你已经富得不用考虑钱，你最愿意做什么？同时还可以请熟悉你的人反馈他们观察的结果。

当然，热情虽然重要，但也不要寄希望于一份工作能够满足你的所有热情。再好的工作，总有你喜欢的一面和不喜欢的一面。这个世界上根本不存在一种工作，让你喜欢它的全部。比如做管理，我喜欢管人，不喜欢管流程。有些演员喜欢演戏，但并不喜欢商业走秀。一个教授，可能很喜欢讲课，但不喜欢做学术研究。但只要这份工作能满足你最有兴趣的部分，就已经很好了。你要接受一个现实：再有意思的事，变成工作后，它总是会失掉一些趣味的。西谚云：“爱她，还要爱她的猫。”诚如斯言。

确定目标三要素之“天赋”

天赋，指的是你在做的是不是你天生拿手的事。当你在做一件你有天赋的事情时，你会觉得如鱼得水。值得注意的是，你表现得比别人优秀的事，并不一定就意味着你有天赋。比如，我上学的时候理科成绩比文科好，甚至高考时数学接近满分，而语文却刚及格。但我依然选择读文科，因为我总感觉自己的理科是题海战术出来的，并没有什么天赋，而语文虽然我不擅长，至少让我有种愉悦感。事实证明这

个直觉是对的，高中数学公式我早忘得一干二净，但高中语文我却还记得不少。

所之，你在某件事上有天赋，也并不意味着你在这件事上一定比别人表现得优秀。天赋主要是自己的各项才能之间的比较，天赋有以下特点：学得快，领悟高，不易出错；某些方面似乎有天生优势，无师自通；通常能使你感到很大的满足感与成就感、充实感。

要找到你的天赋，同样应该回头去看你的历史——在你过去的人生经验中，有哪些线索能有效地指出你对某些事情具有天赋。我自己的天赋所在，就是工作后自己不断测试，加上同事和上级不断反馈而总结出来的。他们都认为，我最大的长处是学习能力强、总结能力强。所以，我后来比较有意识地运用这种天赋，比如，写这篇文章之前，我至少读了二十万字的相关资料，然后融会贯通，总结在这里。

第30节：第二章 目标决定人生(11)

科学研究证明，人的兴趣模式与天赋模式，是由大脑神经系统决定的；而大脑的发育大概在3~6岁间就相对定型了。中国人说“三岁看大，六岁看老”，是很有道理的。到了十七八岁的时候，大脑就已经完成定型了。所以，只要你愿意，你一定可以找到自己兴趣和天赋所在。

确定目标三要素之“价值”

对社会有价值，是指只有社会认为你所做的事有价值，才会愿意掏钱购买这种价值。你要自问，到底可以做些什么才能对别人有价值？才能让别人愿意付钱？这同样要从你自己的人生经验中去寻找，并且在未来的人生中不断去探索和发现。

每个人可以依照经验去找寻这三个因素。事实上，每个人找到的方式很不同：有些人几乎是意外发现的，有些人则是花了一段时间反复验证出来的，还有人是有很棒的良师益友帮助分析出来的。

许多励志书告诉你，做你喜欢做的，钱就会随之而来。这些书里充满了挨饿的艺术家不再挨饿、奋斗的小说家无需再奋斗的故事。但是这些书没有告诉你，更多天才的艺术家仍然在挨饿，更多优秀的演员仍然在等待他们的舞台。但是，如果你能做某些事，在这些事上，这三个因素——热情、天赋、有价值的贡献——能够交集，就一定能让人甘愿为你把钱掏出来。

职业选择是不断尝试的过程

知道了自己的“热情、天赋、有价值的贡献”之所在，你就基本明确了人生方向，但你还必须找到合适的职业来作为载体。目标清晰本身并不等于在你开始一份职业前，就一定要对未来的可能性认知得清清楚楚。客观现实也很少与这种期望完全吻合。调查表明，许多成功人士只是确定了他们的基本职业方向，然后在工作中不断去对未来目

标清晰化。很多人在开始第一份工作时，事实上并不清楚自己是否具备在这个职业中成功的潜质。

选择什么样的职业，能够实现你的人生目标，是一个不断进行的过程，而非一次就可以得到的满意结果。有时，还需要一点机遇和一些等待。即使你找到了一份比较满意工作，未来你还可能出现工作变动。

王小姐原本是做财务的，但她不喜欢。她认识到自己是一个每天都需要有创造性、有激情的人，于是她放弃了财务工作，在索尼找到了一份工作，可以满足她天生的创造性需要和表达需要。一段时间后，她又跳槽到当地一家高校做公共关系副经理。后来，她开了一家运动服零售店，最后她终于找到了最适合自己飞翔的天空——面向海外的公共关系主管。现在，她每天写东西、作计划、搞市场策划、参加野外训练的课程，忙得不亦乐乎。所以，找到适合自己飞翔的职业天空是不太可能一蹴而就的，王小姐的每次尝试都是“塑造”自己完美人生的一部分。

第31节：第二章 目标决定人生(12)

你也可以这样做，只要你不再对自己无知。清楚自己想要什么，你就可以勇敢地上路。随机调查表明，大部分成功者在从事一个工作前，并不知道该工作是否理想。只有在开始了某个职业后，他们才会真正知道该职业是否可以让自己满足。如果你想找到“适合自己飞翔的职业天空”，尝试一次启程远比站在起点思考有用得多。

当然，我绝不是鼓励你随意地变换工作，我相信理性的读者自能分清有目标、有计划的跳槽与无策略、撞大运式跳槽之间的区别。

成功靠计划

收割机的发明者、商业巨头麦考密克曾经说过一句深奥的名言：“运气是设计的残余物质。”

约翰?洛克菲勒解释说：“这句话是指运气是策划和策略的结果?还是指运气是策划之后剩余的东西呢？我的经验告诉我，这两种意义都存在，换句话说，我们创造自己的运气，我们任何行动都不可能把运气完全消除，运气是策划过程中难以摆脱的福音。”

这位石油大亨说：在凡夫俗子眼里，运气永远是与生俱来的。只要发现有人在职务上得升迁、在商海中势如破竹或在某一领域取得成功，就会有人用很随便甚至轻蔑的口气说：“这个人的运气真好，是好运帮了他！”这种人永远不能窥见一个让自己赖以成功的伟大真理：每个人都是他自己命运的设计师和建筑师。

1870年，31岁的洛克菲勒成立了标准石油公司。他放言：“总有一天，所有的炼油制桶业务都要归标准石油公司。”此后不到两年，他就吞并了20多家炼油厂，控制克利夫兰90％炼油业、全部主要输油管及宾夕法尼亚铁路的全部油车。此后8年，他控制了全美国95％的炼油厂，几乎控制了美国全部工业和几条大铁路干线。1882年，他成立了美国历史上第一个托拉斯。

短短十年，他就实现了一个前无古人的目标。在总结成功的原因时，他说：

“我承认，就像人不能没有金钱一样，人不能没有运气。但是，要想有所作为，就不能等待运气光顾。我的信条是——我不靠天赐的运气活着，但我靠策划运气发达。我相信好的计划会左右运气，甚至在任何情况下，都能成功地影响运气。我在石油界实施的变竞争为合作的计划，恰恰验证了这一点。

在那项计划开始前，炼油商们各自为战，利欲熏心，结果引发了毁灭性的竞争。这种竞争对消费者来说当然是个福音，但油价下跌对炼油商却是个灾难。那时候绝大多数炼油商做的都是亏本生意，正一个一个滑入破产的泥潭。

我很清楚，要想重新有利可图并将钱永远地赚下去，就必须驯服这个行业，让大家理性行事。我把它视为一种责任，然而这很难做到，这需要一个计划——一个将所有炼油业务置于我麾下的计划。

第32节：第二章 目标决定人生(13)

我彻底研究了形势并评估了自己的力量，决定将大本营克利夫兰作为我发动统治石油工业战争的第一战场。待征服那里的二十几家竞争对手之后，再迅速行动，开辟第二战场，直至将那些对手全部征服，建立石油业和新秩序。

要想成功实现将石油业统一到我麾下的计划，需要一个彻底解决问题的手段，那就是钱。我需要大量的钱去买下那些制造生产过剩的炼油厂，但我手头上的那点资金不足以实现我的计划，所以我决定组建股份公司，把行业外的投资者拉进来。很快，我们以百万资产在俄亥俄州注册成立了标准石油公司。第二年资本大幅扩张了三倍半。但何时动手却是个学问。

富有远见的商人总善于从每次灾难中寻找机会，我就是这样做的。在我们开始征服之旅前，石油业一片混乱，一天比一天没有希望。克利夫兰90%的炼油商已经快被日益剧烈的竞争压垮，如果不把厂子卖掉，他们就只能眼睁睁地看着自己走向灭亡。这是收购对手的最好时机。

商场如战场，战略目标的意义就是要造成对己方最有利的状态。出于战略上的考虑，我选择的第一个征服目标不是不堪一击的小公司，而是最强劲的对手克拉?克??佩恩公司。这家公司在克利夫兰很有名望且野心勃勃，想要吃掉我的明星炼油厂。

但在对手决定之前，我总要先下手为强。我主动约见克拉?克??佩恩公司最大的股东，我中学时代的老朋友，奥利弗?佩恩先生。我告诉他，石油业混乱、低迷的时代该结束了，为保护无数家庭赖以生存的这个行业，我要建立一个庞大、高绩效的石油公司，并欢迎他入伙。佩恩被我的计划打动了，最后他们同意以40万元的价格出售公司。

我知道克拉克?佩恩公司根本不值这个价钱，但我没有拒绝他们。吃掉克拉克?佩恩公司就意味着我将取得世界最大炼油商的地位，将为

迅速把克利夫兰的炼油商捏合在一起充当强力先锋。

这一招果然十分奏效。在以后不到两个月的时间里，就有22家竞争对手归于标准石油公司的麾下，并最终让我成为那场收购战的大赢家。而这又给我势不可挡的动力，在此后三年时间里，我连续征服了费城、匹兹堡、巴尔的摩的炼油商，成为全美炼油业的唯一主人。

今天想来，我真是幸运。如果当时我只感叹自己时运不就随波逐流，我或许早已被征服掉了。但我策划出了我的运气。”

他说：要想让我们好运连连，我们必须要精心策划运气。策划运气需要好的计划，好的计划一定是好的设计，好的设计一定能够发挥作用。在构思好的设计时，要首先考虑两个基本的先决条件：第一个条件是知道自己的目标，譬如你要做什么，甚至你要成为什么样的人；第二个条件是知道自己拥有什么资源，譬如地位、金钱、人际关系乃至能力。

第33节：第二章 目标决定人生(14)

这两个基本条件的顺序并非绝对不能改变，你可能先有一些资源，再开始寻找适于这些资源的目标。还可以把它们混合一处，形成第三和第四种方法。例如，拥有某种目标和某种资源，为实现目标，你必须选择性地创造一些资源；也可能拥有一些资源和某个目标，你必须根据这些资源，提高或降低目标。

根据资源调整目标或根据目标调整资源之后，就有了一个基础——可以据以构思设计的结构，剩下的东西就是用手段与时间去填充，等待运气的来临了。

洛克菲勒这样的超级资本家，可能离我们太远。让我们再看看现实中普通人的经历吧。

赵先生与孙先生，是某名校MBA的同班同学。赵先生在参加了多次面试后，选择到一家生产型企业做一个部门经理，因为这份工作听起来令人兴奋，薪水也是最高的。上任之后，赵先生很快发现了部门和公司中存在不少问题，于是他运用所学的专业知识，很快进行了改组计划。然而事情并不如想象中那么顺利，以致原本支持他的总经理后来不得不干预，改组暂停。接下来，赵先生发现部门和公司存在更严重的问题，于是他以高度的热情、责任感和勇气，再次发起改革。情况迅速恶化，他的部门人心涣散，其他部门也对他冷眼相向。勉强支撑一年后，他不得不黯然离职。

他的同学孙先生，在读MBA的第二年便开始准备工作，花了大量时间分析自己，根据自己的条件制订明确的职业目标，以权衡可能的最适合工作，薪水并不是第一位的标准。毕业后，他选择了一家与他的目标和价值观相吻合并且他力所能及的工作。开始工作前，他先花时间了解了部门状况和下属最大的需要，上任后便在总经理的支持下解决了部门部分需要，赢得群众信任。大家看到总经理如此看重他，更是肃然起敬。头几个月，他与几乎所有人和所有部门都建立起了良

好的关系。半年后，他针对部门存在的问题，开始小幅度改组。一次一次的小成功之后，不到一年，他的部门便成为公司的样板。公司上下已经在议论，他很可能就要获得更高的职务与权力。

人们很容易把赵先生与孙先生的不同结局，归结为能力或运气。其实，除了他们在建立工作所需的权力和影响力时采取了不同的方式外，更重要的区别在他们求职时即已显露：孙先生有明确的自我分析、目标与定位，根据目标与定位来选择最合适的企业；而赵先生则只是对所有的工作机会互相比较，选择了一个看起来发展空间大、薪水高的职位。由于赵先生的目标并不明确，他采取了危险的方式去推动工作，失败或许有运气的成分，但并不出人意料。而孙先生，则根据自己的规划，找到最适合的职位，一步一步看似慢实则快地走向更高点。

第34节：第三章 幸福取决于价值观(1)

第三章 幸福取决于价值观

价值观的作用

人们对各种事物——无论是物质的，还是精神的——比如自由、幸福、自尊、诚实、服从、平等、金钱、家庭、朋友、社会地位、名誉、权力等等，在心中都会判断其对自己是否重要，并依据其重要性，在心里排出次序。这种次序，构成了个人的价值观，构成了决定人们期望、态度和行为的心理基础。

我们在认识事物的重要性时，总是从自身的需要出发，所以同样的事物对不同人的重要性也并不相同，故而形成了不同的价值观。从长期的职业生涯来观察，价值观清晰稳定的人，往往发展比较稳定顺利；而价值观混乱的人，往往随着环境和潮流摇摆不定，职业发展也起伏不定。

有人说“我没价值观”，这话显然不对。价值观是每个人都有的，只是许多人没意识到，更没有有意识地定期反思自己的思想和行为，帮助自己形成一个清晰的价值观。无论你是否明确自己的价值观，它在事实上都左右着我们的决定，并进而决定我们的人生，包括职业是否幸福美满。我们的价值观决定了我们的生活态度，决定了我们的职业取向，并影响了我们的职业选择；这种职业选择又决定了我们的生活方式，生活方式又最后决定了我们的人生幸福感。

价值观决定行为

人们在做出选择时，大体上依次考虑这样三点：一是该不该做?二是能不能做?三是怎么去做?该不该做，就是人的活动该不该指向这件事，这就需要进行价值选择。认为有积极意义即有价值的事，“值得做”，应该做，就把活动指向它。否则，就不会去做。价值观是驱使人们行为的内部动力。所以说，在选择的过程中，价值观起着决定作用。

媒体曾报道，广东省某官员在一次中学开学典礼上对学生们说：“你们为什么要读书呢？读书就是为当官发财。当官就要当大官，当个科长有什么意思，要当县长、市长、省长，发财就要发大财。”有这样的价值观，这位官员后来因受贿被捕入狱也就毫不令人奇怪了。

2006年，世界第二大富豪、75岁的美国投资家沃伦?巴菲特向5个慈善基金会捐出其所持有的财富约合375亿美元。2008年，世界首富、微软创始人比尔?盖茨宣布将自己的580亿美元财产，全数捐给名下的慈善基金，他说：“我们决定不把财产分给我们的子女。我们希望以最能够产生正面影响的方法回馈社会。”2001年，当布什总统决定废除遗产税一年时，作为最大“受益者”的富豪们，反而予以了最强烈的反对。包括盖茨父亲老威廉、巴菲特、索罗斯在内的120名美国大富豪，联名在《纽约时报》上刊登广告：“请对我们征税”。富豪们的理由是：取消遗产税将使美国百万富翁、亿万富翁的孩子不劳而获，使富人永远富有，穷人永远贫穷，这将伤害穷人家庭和社会的平衡。

第35节：第三章 幸福取决于价值观(2)

1998年，美国英语学会主办过一项对中国人价值观和美国人价值观的调查和对比。结果显示中国人第一看重的是“金钱”，其次是“家庭”、“爱情”、“工作”、“学历”等等；美国人的价值观中第一位的，是我们做梦都想不到、并且在中国人的价值观中根本就没有一席之地的change（变化），其次是“时间”、“挑战”、“机遇”等等，“家庭”和“爱情”自然也在其中，“金钱”也在其中，只不过位置在中间和靠后。上面那位官员与美国富翁们的不同作为，似乎颇能为这项调查做一个注脚。

从这个调查结果我们可以看出，这些年来中国社会普遍存在的良知退化、道德沦丧、见利忘义，缺乏诚信的现象，与中国人普遍把“钱”放在价值观中最重要的位置离不开关系。

旁观美国人，在美国社会面临内政外交的重大挑战时，没有选择经验丰富的战争英雄麦凯恩，而是选择了名不见经传的非洲裔美国人奥巴马，作为新一届政府的总统，格外体现出美国人视“变化”为生命中最重要事物的价值观。

价值观的作用是巨大的，它引导我们追求所想要的东西，主宰我们的生活方式，影响我们对周遭一切的反应。从你所穿的衣服、所开的车子、所住的房子，到教养孩子的方式，这一切都受价值观的左右。它是我们行事为人的规范，帮助我们了解和判定自己以及别人行为的看法。人们会为实现价值去死，去杀人，去牺牲，去奋斗。人们会为骄傲和自尊放弃对生命的爱，人们会为自豪和荣誉而献身，人们会为正直的名声和慈悲的心肠而放弃财富。无论你是否意识到，当我们采取行动的时候，行动的背后，一定有价值观的驱使。

价值观在三个方面帮助我们

价值观的第一个帮助：让我们了解对于自己来说生命中最重要的是什么，让我们对生命中的诸多因素确定一个优先次序，从而能够找

到此时此刻最佳的平衡点。

前不久有新闻报道，一位20多岁的准爸爸，为了即将出生的宝宝，毅然放弃在深圳的优厚待遇，辞职回到家乡，在家做起专职保姆。这位准爸爸坦承，辞职引发收入锐减，如果不是父母给予经济援助，而且让他们暂住父母家，真不知怎么过日子。但他一点不后悔，坚信家庭是第一位。全家人也都支持他辞去工作专职做奶爸，他母亲对记者说："我儿子很有责任心。"这位准爸爸则表示，等宝宝满百天之后，就留在当地找工作。

无独有偶，著名的管理学大师吉姆?柯林斯也曾放弃过工作。当时，他还在斯坦福任教，曾获得年度最杰出教师奖，但为了专心写书，他暂停工作一年，与妻子过的日子比自己的学生还要拮据。后来，学校决定给他一个博士学位，但他认为这会让他的思路缩小，竟然拒绝，以致被迫放弃斯坦福大学的教职。离开学校自己成立研究室后，他又只想专心做研究，不爱从事更赚钱的咨询顾问业务。大家都认为他不循常规，但是坚持到最后，柯林斯的书大卖，他的著作在年营业额千亿美元的《财富》500强公司主管案头上，成为必备之书。

第36节：第三章 幸福取决于价值观(3)

每个人遇到上面的情况，都会有不同的选择。如那位准爸爸的一些朋友就说，金融危机下工作难求，能有待遇那么好的工作，换成自己绝不会辞职。还有人认为，尽管两地分居不好，但宝宝开销大，应趁年轻多挣点钱。

其实，无论哪一种选择，并没有对错之分，重要的是你的选择必须与你的价值观相符，否则，必将非常难受。比如那位准爸爸，他把家庭放到极重要的位置，所以辞职顾家。虽然一时经济拮据，但心情愉快。等家庭最需要他照顾的时期过去，再寻找一份离家近的工作，对他就是合适的选择。可以设想如果他听从朋友劝告，为了钱而离家千里，时刻记挂家里，必然心不在焉，甚至因思念家人而心情烦躁，可能导致工作失误或业绩大幅下降，那时，面临的可能是被解雇。所以，现在他主动辞职，虽然在价值观不同的人眼里不可思议，但对他，未尝不是合理的决定。

价值观的第二个帮助：当你面临重大的决策很难取舍的时候，价值观可以帮助你做出明智的选择，即使眼前利益受损，时间也将证明你的选择是正确的。

人生，就是不断选择“目前哪件事最重要”的过程。所以，当遇到难以做出的决定，请问询你的内心，你的价值观能够帮助你做出抉择。心理健康的人不是没有遇到问题，而是他能有效地解决问题。尽量使你的决定和你的价值观相吻合，这是心灵健康的不二法门。

没有人能够在内心充满冲突挣扎的情况下，长期从容做事。比如，一个把家庭放在首位、希望每天能够准时下班陪家人的人，如果进了一家天天加班的企业，一定会每天都面临加班还是不加班的痛苦选择，心情必定大受影响，即使工作再有趣，这种情况下，你都不会感到满意。万一你被赏识，步步高升，不但晚上要加班，周末也要加班，不但周末加班，而且还经常出差，一连好多天根本就见不到家

人，这种职业的成功，一定不会给你带来快乐与满足，反而会让你更加痛苦。最终，要么你会辞职，要么你改变自己的价值观，把工作放到第一位，取代家庭原先在你心目中的地位。

相反，如果一开始你就对老板和同事讲一些你自己家庭的有趣的小故事，让他们感到你非常重视家庭，然后你清楚地提出希望每天能准时下班陪家人，同时保证工作绩效达到期望，并会很好地与同事们配合，那么，即使他们不能完全理解你的决定，但由于理解你对家庭的重视，一般也会允许你不用天天加班。如果你能达到自己的承诺，大家在习惯你的行为后，说不定还会有别的人也以你为榜样，不再每天加班。甚至，如果你的职务得到提升，那么加班的风气都有可能被你改变。当然，如果一开始你要求准时下班的提议被拒绝，那么在你确信加班风气不可能解决的情况下，就应该考虑换到不加班的部门工作，实在不行，就应该跳槽。

第37节：第三章 幸福取决于价值观(4)

价值观的第三个帮助：符合原则的价值观对人生起积极的促进作用，按符合原则的价值观行事，你会有强大的信心，即使面临困难与挫折，也能最终战胜。

原则，是指人类社会里那些颠扑不破、历久弥新、不言自明的真理，是人类行为的准则，也是不容置疑的基本道理，历经考验而永垂不朽，是一些不分时代不分种族所公认的“价值观”。例如：公平、诚实、正直、尊严、服务他人，都是人类所共同认可并遵循的原则。

符合原则的价值观。就是正确的价值观，如果一个人能够长期恪守原则，又灵活处世，随着时间推移，就会形成一种核心竞争力，成为最不可模仿、也最不可替代的能力。这种能力，好比武侠小说中所描写的“内力”，而那些平常被人津津乐道的谋略，只不过是“招式”。一个招式好的武者，如果没有内力，遇到高手，难免落败。在职场中，难免会遇到许多不如意的事，也会有许多诱惑，如果没有“原则”做指引，我们难免误入歧途。

企业也是如此，考察百年来那些伟大的企业，无论他们的市场策略如何变化，身居顺境还是逆境，企业的价值观都没有动摇过。他们在努力获取财富的同时，还尝试将对社会的责任、有尊严的价值观、重视人的发展与企业的发展融为一体。现代企业中技术可以复制，产品可以复制，市场策略可以复制，但不能复制的，就是企业内在的精神力量，即由一群坚定信奉企业价值观并据此行事的人所构成的精神力量。反观那些迅速崛起又一撅不振的企业，往往是由于没有正确的价值观做指引，既不遵守法律，也不相信天理良心，片面追求利润，为了利润可以不择手段，常在河边走，难免要湿鞋，最终东窗事发。

根据过往的职业经验与观察，我非常乐意建议大家培养基于原则的价值观。一旦你确立了这种正确的价值观，实际上你已经成功了一半。另一半，你只需要培养自己为人处世的技巧。而一个不信奉原则

的人，他如果想获得长久的成功、拥有长久的幸福，就需要在价值观和技巧两个方面训练自己，岂不是更辛苦，走的路更多?

如何明确自己的价值观

“认识你自己！”这是镌刻在古希腊戴尔菲?阿波罗神庙墙上的一句箴言。

认识自己，最重要的就是认识自己的价值观，具体来说，就是认识不同的事物在自己内心的“价值优先等级”。你要把所有外界事物，不论有形无形，在心目中按重要性排定先后顺序，才能做出正确的价值等级。知道自己的价值等级，才会理解自己做某些事的动机。知道自己心目中最重要的事物，你才能集中力量有所追求。

第38节：第三章 幸福取决于价值观(5)

作家毕淑敏为我们介绍了一个游戏——“我的五样”，可以有效地让我们认识自己的价值观。

先拿出一张白纸，再准备一枝黑色的签字笔，在白纸顶端，一笔一画写下“×××的五样”。这个×××就是你的名字。

现在，请你用黑色的笔在雪白的纸上，写下你生命中最重要的五样东西。这五样东西，可以是实在的物体，比如食物、水或钱；也可以是人和动物，比如父母、妻子、儿女、丈夫或狗；可以是精神的追求，比如宗教或理想；也可以是爱好和习惯，比如旅游、音乐或吃素。可以是抽象的事物，比如祖国或哲学；也可以是具体的物品，比如一个瓷瓶或一组邮票。总之，你尽可以天马行空地想象，只要把你内心最珍贵的五样东西写出来就是了。最先涌出的想法，必有它存在的深刻理由，如实记载即可。不必考虑顺序，排名不分先后，既不按ＡＢＣＤ，也不按姓氏笔画。

现在，糟糕！你的生活中出了一点意外。生命中最宝贵的五样，保不住了。你要舍去一样。请你拿起笔，把五样之中的某一样抹去。注意，不是在那样东西旁边打上一个“×”，你要用黑墨水，将这样东西缓缓地，但是毫不留情地涂掉，或者用刀子将它剜掉。直到它在洁白的纸上成为一个墨斑或黑洞，再也无法辨识。

现在，你的纸上剩下了四样宝贵的东西，还有一个黑洞。突然，生活又发生了重大变故，来得更凶猛急迫，你保不住你的四样了，必须再放弃一样。请三思而后行。

现在，你的纸上剩下了三样宝贵的东西，还有两个黑洞。但是，生命进程中，你又遇到了险恶挑战，这一次，你又要放弃一样宝贵的东西了。

咱们一竿子插到底。是的，你的生活滑到了前所未有的低谷，你必须做出你一生中最艰难也是最果决的选择。你只能留下一样，其余

全部放弃。

如果你是第一次做这个游戏，如果你是认真在做，是的，你会觉得非常艰难，我曾看到有人举棋不定、满头大汗，甚至要求中止游戏、不做选择。但人生是一门艺术，要幸福，就必须要有选择。所有的选择都必有舍弃，有取舍就会有痛苦，世上没有万全之策。所有的决定都包含放弃，你不可能占尽便宜。而当你明确了什么是生命中最重要的东西，依次明晰了重要事项的次序，剩下的就是按图索骥，人生会清晰很多，简单很多。

那么，你对自己最后所选择的价值观感到诧异吗？是不是和你原先所想的一样呢？你能接受这些价值观吗？有位女士最后留下的选择是“美丽”，她说：“以前，我一向为自己格外关注外表而觉得羞耻，我觉得这样似乎很肤浅，但是我又忍不住在乎我的外表，也在乎我的房屋看起来怎样。为此，我经常很苦闷。现在我领悟到一件事，重视美丽是我的价值观，是我的本质之一，我根本用不着为此害羞，我学会了接受自己。”有位男士则说：“当我发现自己选择的是金钱时，吓了一跳。我自觉目前我从事的行业很有意思，可是在这个行业里我不可能赚很多钱。因此我需要好好考虑一下未来的事业道路了。”

第39节：第三章 幸福取决于价值观(6)

有些人常常否认自己有追求权力、金钱和成就的需要，因为他们认为这些价值观和从小所受的教育是不配的，他们原以为自己会追求善良、服务、诚实等等。但你的价值观是你本质的一部分，因此，要想做一个诚恳的人，你必须先得了解和接受自己的价值观。一旦你能接受你之为你，你也就会变得更好。不属于你的东西，你不必假装拥有；属于你的东西，你更不必否认，成为自己就是好的。刻板的角色被打破后，我们才有更多的机会对自我诚实，才会进而去改变自我；否则，你所有的努力都是建立在一个虚假的幻觉上，不会真正享受到生活的美好。

有人会问：我的价值观会不会变化呢？会的。世上没有绝对不变的事物，“我的五样”也是会变化的。对于成年人来说，个人的价值观一旦确立，便具有相对的稳定性，形成一定的价值取向和行为定势，是不易改变的。孔子说“三十而立，四十不惑”，立起来的，不仅是我们的事业基础，也有我们的价值观体系，不惑的，是我们对事物价值的判断与取舍。但对于价值观还没有定型的年轻人，“人生中什么最重要”的答案，可能每一两年都会变化。当我们追求的目标或自我的认定改变时，价值观也会改变。譬如说，如果你决心走向公司的高层职位，工作在你整个价值观中的重要性自然会改变，当你坐上那个位置，对于公司许多事情的看法也不会与从前相同。

所以，从我们踏入社会，直到价值观体系成熟稳定，这期间我们要不断地去反思自己的价值观。在追求目标的同时，我们也应该不断自问“这些目标为什么对我重要”。反省价值观，可以帮助你及时发现在追求目标的过程中，方向是否有偏差，是否确实到达终点。

不断的反省与修正非常重要，因为价值观有时在不知不觉中改变。如果我们做事时只盯着目标，达成后才发现已经毫无意义，因为价值观早就改变，目标已经不具有原来的价值，那就太浪费人生了。

所以要不断地反省，关注价值观是否改变，不断检查那些价值观能不能帮助你走向快乐丰富的人生。

尊重他人的价值观

对同一件事物，各人对其价值的判断不尽相同，客观事物的价值因此在各人眼里也不同，各人的反应也会因此不同。例如，一家企业的老板认为，员工加班可以做更多的事情，可以获得更高的职位，可以拿更多的薪水，可以使家人的物质条件更好。但事实上，这家企业的员工离职率特别高，因为并不是每个员工都希望成为企业家，也并不是每个人都把金钱和地位作为衡量成功的唯一标准。

由于人性都是自我的，都相信自己的判断更正确，所以，我们往往有意无意地向别人灌输我们的价值观，试图用我们的价值观去影响别人的判断。有一次我看到一位妈妈带着小孩买文具，小孩选了一款，妈妈说："这个不好，选那款，那款贵些。"我想，这位妈妈可能没有意识到，自己正在把"贵就是好"的价值观灌输给孩子。多几次这样无意识的灌输，孩子就会形成"贵就是好"的观念。如果将来有一天，孩子从学校跑回来，因为自己穿的用的不如同学贵，被比下去了，要妈妈买好的，而妈妈承受不了，也不要埋怨孩子，觉得孩子太不懂事，要求太过分，因为根子就在孩子小时候你带他买文具这儿。

第40节：第三章 幸福取决于价值观(7)

在网络论坛上，常常看到网友们为某些观点吵得不可开交，有以理服人的，有以势压人的，有给对方扣帽子的，有进行人身攻击和辱骂的。事实上，大家的分歧往往只是价值观的不同，并没有什么原则上的对错之分。没有人会说“我不尊重人”。但在激烈的吵争中，很多人都忘记尊重他人。我们要明白，尊重他人的价值观便是维护自己的自由和权利。

一个女孩有一天抱怨，她精心安排了一场意外的生日庆祝，希望男朋友欣喜若狂，感受到自己的爱。可他没有！事实上还很生气。他不喜欢意外，还抱怨女孩不该买那些价格不菲、实用性不强的礼物。女孩也很委屈，觉得男孩不通人情，甚至怀疑他是否真的爱她。两人冷战起来。

我告诉她：如果你们只剩十块钱了，是买一枝花，还是买一袋面包。你跟男友的选择也许不同，但没有对错，只是价值观的差异。你们好好聊一聊，今后找到平衡点，就好了。

在我们的人生中，价值观是否与别人相同并不要紧，要紧的是我们能不能重视别人的价值观，从而和睦相处。《天龙八部》里描写了谭公、谭婆和赵钱孙的三角关系：年轻的时候，谭婆本来是喜欢赵钱孙的，只因每次发生意见分歧，赵钱孙总要证明自己是对的，总要跟谭婆分个高下，最后谭婆承认自己能力不如赵钱孙的事实，也选择了处处不如赵钱孙的谭公，让赵钱孙后悔了一辈子。

成功者从价值观入手解决问题

当成功者遇到分歧时，都会从价值观的角度来解决问题，而不是单纯地挑战行为。他们会假定每个人的行为都具有正确的动机，只是由于价值观不同，才会采用与我不同的行为方式。所以，发生分歧，首先要做的，是去了解他人的价值观，找到大家在价值观中相同的部分，对于不同的部分搁置起来。以价值观的相同部分为基础，共同协

商，一起找出大家都满意的方式去解决问题。要记得我们是去解决问题，而不是制造问题，如果像赵钱孙那样执著于判断谁对谁错，分出输赢高下，就算每次都是你对，最后的结果也只会令你变成孤家寡人，更大更长远的成功会离你而去。

要想建立良好的人际关系，就必须尊重别人的价值观，而不要试图改变对方的价值观。当对方与你的意见不同时，千万不要试图改变别人什么。首先要做的，是让自己站在他的立场和角度，重新审视一下客观事实，很可能你会发现许多从你这一面看不到的细节，很可能你会因此改变自己的某些观点。而对方往往则会因为你能主动理解他，而转到你的角度和立场，来重新审视一下客观事实，往往，他也会发现很多先前他不知道或忽略掉的事实，也许他就会因此改变自己的某些观点。因此，你们之间的意见分歧，也有可能缩小。

第41节：第三章 幸福取决于价值观(8)

有一个真实的故事：

简和前夫汤姆在结婚时非常年轻，都对婚姻毫无准备。婚姻生活的现实和压力对他们造成了沉重的打击，两人开始打架。在孩子大约半岁的时候，两人离婚。后来简再婚，孩子与简一起生活，搬到另一个州居住，汤姆则定期探望孩子。两个之间由于积怨甚深，彼此充满愤怒情绪，所以即使见面，也毫无交流，总是由简的丈夫麦克充当中间人。

孩子长大后，由于抚养权的问题，两人又发生争执，旧恨新怨使两人的关系非常恶劣。简的丈夫麦克是个成熟智慧的男人，他深信简与汤姆都具备很多优秀的潜质，只要他们能以孩子的幸福为重，坦诚交流就得达成解决方案。但麦克担心自己出面调解，会让双方将怨气撒到自己头上，反而适得其反。于是他请来人际关系专家亚当帮忙。亚当向简和汤姆介绍了同理心倾听的原理，教他们怎样把个人想法放在一边，真正倾听对方正在表达的话语和感受。当简讲述了自己的一些感受之后，亚当问汤姆："汤姆，现在你说说，简刚才告诉了你什么？"汤姆说："她害怕我。她怕我哪天发起脾气会打孩子。"简睁大了双眼。她意识到，汤姆听到了言语之外的东西。她说："这确实是我内心深处的感受。我担心这个人哪一天很可能会失控，伤害到孩子。"

汤姆自我表述之后，亚当又问简："汤姆刚才说了什么？"她回答说："他说：'我害怕遭到抛弃。我害怕孤单一人。我害怕根本没有人关心我。'"尽管简认识汤姆已有15年，可她从不知道汤姆小时候曾被父亲遗弃，所以下定决心不以同样的方式对待孩子。她从未意识到，离婚对汤姆来说，就像是再次被人遗弃。她还了解到，汤姆在过去的5年中非常孤独。由于经济状况不佳，他孤单一人住在旅馆房间里，没有朋友，没有交通工具。

一旦简和汤姆感觉自己得到了真正的理解，他们就平静下来，并且真正讨论和解决问题。最后，大家一起吃了饭，简不但同意把孩子送到汤姆那里度暑假，还亲自开车送他们去机场。后来，他们又进行了一次长谈，在过去，简争吵的理由之一是汤姆从不承认自己对她犯的错，而这次谈话中，汤姆首先为过去所做的一切道歉，这也促使简道了歉。从此，汤姆开始对所有帮助过他的人说“谢谢”，而他以前从不曾为任何事感谢过谁。

这以后，两人的关系得到了极大的改善，麦克非常高兴，他看到两人之间已经掌握了正确的交流方法，形成了发自内心的彼此尊重和关心。

大量事实证明，如果两个人的价值观完全相同，他们的关系便能持久。如果他们的价值观完全不同，别说关系维持不久，可能连关系都不会有。不过任何关系都不会落在两个极端上，所以你仍有两件事可为：第一，从大家的价值观中找出共同点，然后用来帮助超越彼此之间的差异；第二，竭尽所能帮助对方实现最大的愿望。如果你能做到这两点，那么在自己的生活和工作中，便能建立互助且持久的关系，而你自己的愿望，也必能达成。

第42节：第三章 幸福取决于价值观(9)

让我们听听另外一个故事：

一对老年夫妇不幸在飞机中遇难，子女们从全国各地赶来参加葬礼，之后便开始整理他们留下的财产。在整理财产期间，几个子女表现出想得到某些财产的强烈愿望，而且毫不隐讳地表达了这种愿望，由此引发了彼此的争吵和隔阂。

其中一个儿子发现自己也被卷进了是非，但很快他就意识到如果这样分财产，不但这个家要散了，还会造成感情伤害和离心离德。为了不让这种事情发生，他决定以积极的方式来施加影响。他建议将财产先封存起来，再共同制定一个分家产的办法。这个方法应该有助于大家作为一个家庭团结起来，加强彼此的关系，还应使每个人都得到需要或真正喜欢的财产，有助于大家记得父母。大家都同意了，共同整理出一份财产清单，人手一份，清单上写着的一句话："我们的最终目标是家庭，而不是财产。"大家都同意要相互体谅。

到了正式分家产那天，在开始前，这位儿子再次重申了大家的意图："请记住，我们到这里来是因为我们都爱两位去世的老人，我们也彼此相爱。我们希望大家都高高兴兴地分完家产，希望假如父母还在世的话，接下来的几个小时会给他们带来骄傲与快乐。"他的讲话成功地唤醒了每个人心中对父母的爱与责任感，从而维护了大家的爱心、友善和为别人考虑的精神。大家都赞同说："在所有人满意前，谁也不会离开。"

大家一边整理父母留下的东西，一边回忆父母，过去与父母在一起的美好时光仿佛重视，子女们又开始谈笑风生，真正分享到一家人在一起的乐趣。整个分家产的过程，变成了感受兄弟姐妹们相亲相爱的过程，变成了对父母的爱和感谢的过程。当两个人都想要同样的东西时，总有一个会说："哟，我也想要这个东西，但我完全明白它对你的意义，我真心希望你能得到它。"最终，结果令人非常满意。

目标要与价值观相配

弗洛伊德说："我们整个的心理活动似乎都是在下决心去追求快乐而避免痛苦，而且自动地受唯乐原则的调节。"所以，我们一定要想办法把实现目标的过程弄得快乐些、有成就感些，否则，人的天性会逃避痛苦，从而使我们放弃努力。

据我观察，很多在别人眼里有"毅力"、"吃得苦"的人，其实在他自己眼里并没有什么毅力。支持他"吃得苦"的动力，是因为别人以为苦的事情，在他眼里却是一种快乐，哪里还需要坚强的意志呢？这就是孔子说的："知之者，不如好之者，好之者，不如乐之者。"

那怎样才能使我们不是在"努力"，而是在"享受"呢？我们已经知道，选择的深层依据是你的价值观，选择的表层依据是你的目标（当然，对于没有目标的人，选择的依据就是他个人所理解的利益），所以，当选择的表层依据与深层依据相配时，也就是目标与价值观相配时，我们会在成功的路上走得轻松愉快，反之，就非常痛苦，往往半途而废。

第43节：第三章 幸福取决于价值观(10)

以戒烟为例。都说戒烟这件事不易，也有说反话的：“戒烟太容易了，从上支烟灭掉，到下支烟点燃之前，我都是戒着的。”我自己从大学开始，烟龄十几年，牙都黑了。2005年五一节过后开始戒烟，不知不觉四年多过去了，还算成功。

当初朋友们听说我要戒烟，都不相信我能戒掉，不少人等着看笑话。等我成功了，不少人开始羡慕，夸我意志力真强。其实不是，我自认不是个自律性强的人，能成功，归纳起来四点原因：

一是培养“健康”比“抽烟的乐趣”更重要的价值观。事实上，早在2002年，我就萌生了戒烟的想法。那时开始感觉到一天到晚口臭、早上起床喉咙干、嘴里没味道，自己很不喜欢这种不健康的状态。又看到一些长辈晚年卧病在床，自己痛苦家人也痛苦，开始感到健康的重要性。但那时虽有戒烟的想法，但在价值观中“健康”的地位并没有胜过“吸烟的乐趣”，所以没有真正戒。这种情况下贸然戒烟，动力其实并不足够强大，很可能半途而废，一旦失败，以后再戒成功的可能性就更小。反观很多人经常说“我知道抽烟对健康不好，我一天少抽几根就行了”，其实这就是他的价值观中，“健康”的地位没有压倒“抽烟的乐趣”。

二是找到正确的方法。我从不跟自己说“我要戒烟”，而是说“我要用吃零食的习惯取代抽烟的习惯”。习惯是我们日常生活中不可或缺的部分。没有习惯，我们会迷失自己而茫然无助。如果把精力集中在不良行为上，可能反而会加强不良行为的力量。因为人在潜意识里有种逆反心理，越是说戒掉什么，越是要犯瘾。所以我对自己说：吸烟是为了乐趣，现在，我只是换一种享受乐趣的方式。我就在原来放烟的位置，放些零食，其实吃得也不多，主要是起个心理作用，让神经系统觉得自己在享受乐趣。个人认为，这种用健康的习惯取代不良习惯，而不是硬生生挖掉旧习惯的方法，是能够成功的关键因素之一。

三是为自己创造合适的启动时间和环境。2005年五一节，我得了重感冒，过节期间朋友聚会，又抽了大量的烟，结果呼吸道感染，嗓子就像有团棉花堵着，吸烟的乐趣消失殆尽。客观上不能吸烟，主观上不想吸烟，于是决定从5月7号开始戒烟。等半个月后，呼吸道感染好转，生理烟瘾期也过了。

四是不断记录自己的进步，保持动力。戒烟之后，口气慢慢清新了，早上起床喉咙不干了，这些变化都是逐渐呈现的，自己感觉到了，就记下来，成为进步的动力。

写这么多，就是想说明一点：如果说目标解决“要去哪里”的问题，价值观则解决“为什么要去”的问题。要么，你的目标能为了价值观改变，要么，你的价值观为了目标而改变，总之二者要相配，否则，缺乏价值观做深层次的驱动力，目标的达成就得不到保证。

第44节：第三章 幸福取决于价值观(11)

两位年轻人的10万目标

有一位做行政的年轻人，拿着“用3年时间，存10万块钱”的目标请我给点建议。我问：“有了10万块，你会用它来做什么？”她说：“什么都不做，存着，心里踏实。”我告诉她，她这个目标体现的是价值观中的“安全感”需求。她想想，点头。我跟她说：“从很多人的经验来看，金钱只是满足安全感的一种形式，还有多种形式可以满足安全感。试想，如果在追求这个10万块目标的过程中，你找到别的形式可以部分满足甚至全部满足你的安全感，你追求10万块存款的动力就会在不知不觉中减弱，就不会那么努力，甚至这个目标本身会被你潜意识放弃。但你自己也许并不明白，仍然会把10万块当作目标。那么，三年后，当你发现自己没有存到10万块，你会觉得是人生一次重大失败，会很沮丧，对自己信心减弱，会影响未来的人生态度和发展。”所以，我建议她要深思一下哪些事情可以给自己安全感，列出来，重新设定目标。

另外，我也告诉她，行政岗位是固定工资，每年涨工资也涨不了多少，她目前月薪才2千多元，如果一定要达到3年存10万的目标，要么很快就晋升到工资翻番的职位，要么就换到那些有提成可拿的岗位。根据她的条件，晋升可能在短期内不很现实；而换到有挑战的岗位，恐怕她追求“安全感”的价值观也接受不了。所以，10万块这个目标，总体看是不合适的。

另一位做销售的年轻人，也定了目标“用3年的时间，存10万块钱”，请我给点建议。我问：“有了10万块，你会用它来做什么？”他说：“我要按揭一套小房子，把我父母从老家接来住。”接着就讲起在农村的父母如何含辛茹苦抚养他，他一定要报答父母的养育之恩，说到动情处，不禁泪下。我也不禁为之动容，但还是问他：“为什么一定要用买房子的方式呢？不能换种方式或租一套房子接父母来住呢？”他

说：“我想过很久，只有房子，才让父母有安全感。别的方式都不行。租的房子他们不会来住的。而且，我要让他们感到骄傲！”我说：“你一定能成功的，我相信你！”

接下来，我们一起规划：第一年存2万，第二年存3万，第三年存5万。然后只订第一年的具体行动计划，他第一年的生活开支为3万，存2万，所以总收入必须达到5万，业务提成比例是10%，可以推算出他第一年需要完成的业务量是50万，新入行的销售员平均一个合同能签一万的金额，那么今年他最少得签50个合同。根据二八定律，要签50个合同，得有250个有购买意向的客户做支撑。而要得到250个有意向的客户，则需要拜访1250个客户。所以，如果按一年250天工作日算，他得每天最少拜访5个客户。

第45节：第三章 幸福取决于价值观(12)

我跟他讲，对于新手来讲，不能指望一下拿到大合同，一下解决问题，那是渴望暴富的心态，是最有害的。对于新人来说，能不能赚到钱，或者说目标能不能实现，完全与拜访客户的数量成正比。等积累了足够的量，自然会有质变发生。如果第一年他能顺利完成目标，第二年、第三年的目标虽然高些，完成起来反而更容易。因为客户群在不断积累扩大，同时他的业务素质全面提升，从客户那里拿到的订单平均金额也会提高。我让他在床头摆上父母在田间辛苦劳作的照片，再贴一张大纸，画一个房子，把房子画上100个格子，每存1千块，就用彩笔填满一个格子，整个房子变成彩色的时候，他的目标就实现了。

后来，这个年轻人买到了他的房子。成功的过程当然是艰苦的，在这过程中，每周都要做检查，如果本周的业务量不够，下周就加大拜访客户的数量。如果本周业务量超标，下周仍按平均数量去拜访。新人做销售很难，他有过动摇，想放弃。但每当他回家看到床头那么父母在田间辛苦劳作的照片，回忆父母的养育之恩，幻想父母走进新房时的幸福表情，泪水就会模糊双眼，立即动力无穷。而那张画着房子的梦想板，当一个格子一个格子变成彩色时，也让他在努力的过程中非常有成就感，从而保持了激情和动力。

所以，当你设定一个目标时，一定不要忘记问自己：我为什么要实现这个目标？它对我的人生有什么意义？如果你能让目标与你的人生意义相联系，你就会产生一种使命感，就会产生一种无论如何非做不可，不达目的绝不罢休的动力。如果你的使命感足够强烈，会让你每天都充满力量和斗志。然后，要把目标和进展都视觉化，最好让自己每天都看得到进步，就会倍添激励。

最后，再次提醒，不要把钱作为目标，那样没有持续的激励意义；要问自己这个钱用来做什么，以清晰你的价值观和真正的目标。

另外，在围绕目标制订计划时，一定要注意结合自身的条件和环境，不能照搬他人，或者寄希望于自己无法掌控的事情。不同的人，即使是相同的目标，也可能有完全不同的实现路径。

第46节：第四章 成功者的特点(1)

第四章 成功者的特点

第一个特点：持续努力

设定目标其实并不太难，特别是如果我们设立的是1~3年的短期目标，可是要贯彻执行下去却很不容易。一个人职业上的成功，30%靠规划，20%靠运气，50%靠持续努力；不同的人比例或有不同，但持续努力肯定会占到最大的比例。很多人的职业发展不理想，往往不是职业规划出了问题，而是持续努力不足。“坚持就是胜利”这句话人人都知道，但在遇到挫折时很多人就忘记了。

比如学习英语，无数人在开始阶段都是热情高涨，磨刀霍霍；两三个月后就开始三天打鱼、两天晒网；至多半年就中途而废，无疾而终。英语水平在小有提升后，不到半年又回到原点，然后等到某年某月受到什么刺激或者突然发愿，又重新再走一遍相同的循环。如此十几年过去了，英语还是不过关，然后还很委屈：“我花了那么多时间精力学英语，什么长进也没有。”或者是找些缺乏天赋、缺乏语言环境之类的借口。

也有不少人说：我持续努力了，我一直在做呢，但真的没什么成效。据我观察，一般有两个原因：一是不够勤奋，努力了，但量不够，达不到质变的临界点；二是方法不对。这里，我们且谈前者，因为这是更普遍的现象。

仍以学英语为例，李嘉诚14岁就辍学打工，英语基础几乎为零，但我们在电视上看他讲英语，发音语调和用词都很到位，一听便知是下过扎实工夫的。他对记者说：“一句话，是我肯学。”当年，他一边当推销员，一边上夜校学英文。他用报纸练字，一边写满了，又翻过另一边再写，直到整张纸写得皱皱烂烂为止。夜深人静，他怕影响家人的休息，独自跑到屋外的路灯下读英语。天刚亮，他又一骨碌爬起来，口中念念有词，不是在朗读，就是在背诵英文。即便在茶楼打

工、中南公司当学徒，在每天10多个小时的辛苦劳作后，李嘉诚仍从不间断地利用业余时间学习英语。功夫不负苦心人，李嘉诚凭着刻苦学习，几年后熟练地掌握了英语。就是到了晚年，年逾古稀的李嘉诚在接受采访时还说："我每天晚上都要看英文电视节目，温习英语。"

一位英语培训老师说：来培训英语的人，一个学期下来，能坚持到底的，只有十之二三。看看李嘉诚学英语，我们就知道自己够不够勤奋了。

有一次我批评一个下属，说他工作虽然称职，但是几年了长进不大，不够勤奋。他有点委屈，说："我每天上班都很忙啊，什么工作都认真在做啊，也都完成任务了啊，怎么不够勤奋呢？"我说："你只是按照岗位职责要求完成工作内容，不出错，不出色，怎么能叫勤奋呢？就好比一个人说'我观察力强，你让我看什么，我拿眼睛扫一圈就看到了'，但如果真正观察力强，又何须别人让他看什么他才看得到呢？"

我问他："你回家之后，还会不会思考工作？会不会把工作中的困惑与心得写成工作笔记？会不会看可以提升自己能力的书籍？会不会上网下载培训讲座来听？"他摇头："不会。"我问他："那今天你回家后能不能抽出一两个小时来思考工作，或者看书，或者来听培训呢？"他说："可以吧。"我问他："那你能不能一周五天，每天如此呢？"他立刻摇头："不行，肯定做不。"

第47节：第四章 成功者的特点(2)

我说："所以，你不够勤奋。如果你对自己没有什么要求，那么回家就可以休息了。但如果你想要出人头地，你一定就得牺牲休息时间。西方有句话，人与人的差别，是在上班8小时之外。"接着我对他讲了唐骏刚进微软公司时的故事。

唐骏在自传中说："我进入微软时，只是一个写源代码编软件的普通工程师。当年和我一起进微软的人都比我优秀得多，令我印象深刻的有一个22岁就拿到博士学位的天才。在微软，这样的优秀之才比比皆是。我所在的Windows开发部门有3000多名员工，每个人都是很厉害的技术高手，程序无不写得漂亮异常。我没一样比得过他们，语言能力不如他们，沟通能力不如他们，写程序就更不用说。我感受到巨大的压力，完全看不到自己的机会所在。我甚至想，自己是不是作了一个错误的决定？如果想体验一下大公司，我完全可以来这里参观一下就可以，为什么要付出这么大的代价呢？我对Windows了解甚少，别人却已经做了好几年了。一个新手什么时候才能出人头地呢？

看到和微软其他员工的差距，我没有放弃。我告诉自己，没有关系，我一直就是从逆境中走过来的。在这种情况下，我只能认为自己在公司排名倒数第一，事实上我也就是倒数第一。如何脱颖而出？我告诉自己只有勤奋这一条路。要获得职场竞争中的成功，一定要靠勤奋。每个人的智商都差不多，每天我比你多工作20%，也许就意味着我成功的概率多了50%。

我的住处是人力资源部安排的，在公司附近一套三室一厅的住宅，可以免费住三个月。我在住处待的时间很少。每天下班后，我都留在办公室里看书，周末也是如此。有关Windows研发的书太复杂，看不懂还是硬着头皮看。头几个月，我完全没有所谓的休息时间，一直在拼命学，希望慢慢地跟上同事们的节奏。那时我唯一的想法就是不要掉队，还根本没有想过超过别人。我经常请别人对我写的源代码

提一些修改意见，每个同事都很乐意帮助我。5个月之后，我渐渐缩小了和同事的差距，也有些余力了。我开始考虑，能否获得属于我自己的机会。”

这种勤奋的习惯，一直贯穿他的职业生涯。唐骏说：“无论是在上海微软，还是在微软中国公司，平均起来计算，我一定是那个早上去得最早、晚上走得最晚的人。如果某天因为堵车上班迟到，我会有非常强烈的负罪感。离开微软公司的时候，我给比?尔??盖茨写了一封电子邮件。在信中，我说：在微软的10年生涯里，我非常努力、非常勤奋，也许我不能说我是过去10年微软5万名员工中最勤奋的人，但是我敢说微软公司没有一位员工可以站出来声称他比我更加勤奋。”

第48节：第四章 成功者的特点(3)

有人说："你是不是太夸张了，那些成就比我大1000倍的人，难道就比我勤奋1000倍吗？"我说："他们的成就比你大1000倍，是因为成功的乘数效应，但他们的勤奋，最少也是你的10倍。处于职业生涯初期的人，没有什么资源可以利用，勤奋就是你唯一可控的成功必要因素，不勤奋，能行吗？"

级别越高，就越勤奋，这是职场的普遍现象。或许有的高层管理者表现得很悠闲，整天无所事事的样子，但管理者是"劳心者"，他的脑子一定是一刻不停都在转动的。而很多职业生涯停滞的人，首先停滞的，就是脑子，不再思考，也就不再成长。不要说回家后，就是上班的时候，也是如此。工作平平，无人赏识，久了，心也停滞了，死在一个职位上，动也不动。

剩者为王的年代

中国人喜欢走捷径，喜欢钻空子，连修行佛法，都能找出简单的法子。一千多年前，禅宗曾有"顿悟"与"渐悟"之争，最后，由于慧能的"顿悟"说更切合普通人的心理需求，成为主流门派，一千多年来对中国人的思维与行为方式影响很大。一般人都视"顿悟"为更高明的法门，追求这种境界。不但文学作品描写所谓刹那间大彻大悟的情节比比皆是，就连不少策划公司，也以帮助客户实现"从99度到100度的飞跃"为卖点。

但现代格式塔心理学通过实验证明，任何顿悟必须以有明确的思考问题为大前提，同时，顿悟要求对此问题经过长期、认真甚至艰苦的思考。

也就是说，没有"渐悟"，就没有"顿悟"。如果不是持续加热，水根本就烧不到99度，又何来最后那"从99度到100度的飞跃"呢？成功是一个从量变到质变的过程，如果没有持续行动，就没有足够的量，就一定不会有最后那一度的飞跃。

如果把职场比作一口大锅，我们就是锅里的水。那最后一度的飞跃当然是无比愉快的，但之前从0度到99度的漫长烧煮煎熬，却是这一切的基础。在这个过程中，成功者所必须具备的素质，如自信、坚定、忍耐等等，必须培养出来，才能扎根在你身上成为人格特质。如果没有这个经历，就算你机缘巧合成功了，也只是一时成功，不一定哪天就可能从成功的宝座上滑下来。

正是在这个从0度到99度的烧煮煎熬过程中，绝大多数人放弃了，甘于沉沦。其实他们不知道，除非跳出这口大锅，否则他们只不过是换了一种被煎熬的方式。

比尔?盖茨曾说：微软的成功，不是因为自己做了什么了不起的事情，而是因为绝大多数竞争对手做得相当差。战争年代的毛泽东，不断教育官兵：胜利往往源于最后五分钟的坚持。

职场上也一样。只要你比别人做得好一点，坚持得久一点，时间能让你得到你想要的东西。这就是俗称的“剩者为王”。

第49节：第四章 成功者的特点(4)

有些人习惯于不满意就跳槽，但跳的时候一定要明白：根据职业发展规划，让跳槽帮助自己走向职业发展的下一阶段，才是最好的跳槽，否则，如果只是单纯地逃离不满意的环境，很可能会“才出虎口，又入狼窝”，导致反复跳槽。最要不得的，是不分专业、不分行业盲目跳槽，这是人生的最大浪费。人的职业发展，或者是沿着专业的方向发展，或者是沿着行业的方向发展，不能在不同的专业或者行业之间跳来跳去。人生最大的浪费，是选择的浪费。即使是一个天才，要成为某行业或专业的顶级人物，一般也要花费8~10年的执著努力，从而形成自己的核心竞争力，拥有别人不具备的优势。职场游戏中，一遇到困难就不玩了的人，哪行哪业都没有深入进去，什么都会一点，但什么都不精通、不专业，只好一直做不需要精通的初级工作，结果肯定一无所获。

小文以前在外企工作，后来被事业机会所吸引，跳槽到一家民营企业。很快，小文就发现新环境与以前的外企大不相同。没有人听她的意见，没有人愿意多做一点事情，同事们的观念意识没有到位。小文的工作需要其他组的人配合，而他们不认为这是自己该做的，非要等领导压下来才做。小文发现，这里个人发挥空间很大，但管理随意，人为因素也很大。她做得很不开心，辞职又有点不甘心，不走又觉得环境实在不适合。后来小文想清楚了，决定还是留下来积极地做事情。一方面，她非常看好该行业以及该品牌的前景；另一方面，岗位也是她喜欢的，能够在工作中得到满足，哪怕这种满足目前还只是沉浸在自我欣赏的层面。10个月后，她觉得自己适应了新公司的风格，发现自己在人际交往与能力的全面性上，都有了很大提高。

小文的际遇并不少见，她的抉择是正确的。世界上没有完美的企业，所以，只要你所在的企业还在向上发展，还能让你的能力有所成长，那么就再忍一忍，多去看工作中积极的一面。跳槽可能会增加收

入，但这种个人收入的增长，与一家企业由小到大给员工带来的收入增长是无法相提并论的。例如李嘉诚的秘书洪小莲，几十年来一直追随李嘉诚，她从几千元的工薪族，做到身家上亿的工薪族，享受的是公司成长的长期回报。这种回报并非是因她个人的学识和经验有了大幅度的提高而得到的等价交换，很大程度上仅仅因为她忠诚待在这趟车上。

卓越是练出来的

有人说：我脑子聪明，不需要像智商平平的人那样勤奋，工作一样干得好，而且花的时间还少。我的回答是：聪明而不勤奋，可以过得舒服，但一定不会有大的成就。如果要做更大的事，光靠聪明是不够的，还要决心、毅力、格局、气度、勇气，而其中许多特质都是聪明人所不足的。而且，聪明人在顺境时一般都表现不错，但遇到逆境，往往会坚持不住。而持续努力的人，却不会被环境影响，反倒埋头坚持做好自己能做好的事。所以，在一个盛衰循环之后，那些聪明的人和聪明的企业，往往会被那些不聪明却持续努力做正确的事的人和企业所淘汰。

第50节：第四章 成功者的特点(5)

《财富》杂志报道：他们的研究表明没有人是天生的公司总裁或者天生的象棋大师。只有通过多年大量勤奋的工作，才能取得巨大成功。不仅仅是努力工作，而且是做某种非常困难和艰苦的工作。例如，巴菲特以有条不紊和长时间研究潜在的投资目标的财务报表而出名。缺乏天分没有关系——天才与建立伟业没有多少或者根本没有关系。

在几乎每一个领域，多数人开始学得很快，然后慢下来，最后完全止步不前。但是少数人在几年甚至几十年中一直在提高，取得了杰出成就。佛罗里达州立大学教授安德斯?埃里克森说：一个不可回避的问题是，为什么有的人怎么能不断提高？答案始于对许多领域出类拔萃者的连续观察。从1993年埃里克森和两个同事发表了一项重要论文以来，全世界的科学家进行了几十次研究，其中有许多集中于体育、音乐和象棋，这类项目的表现比较容易在一段时间内进行衡量并以图表表示，但是也对包括商业在内的其他领域进行了大量研究。

第一个重要结论是：不努力，谁也不会取得杰出的成就。想象你发现自己在某个领域具有天赋，一开始就超群出众——这是一件美事，但是不会成为现实。大量证据证明，甚至最有才艺的人也需要大约10年的勤奋努力才能成为世界级的人物，研究人员把它称为10年定律。那么对16岁就成为象棋大师的博比?费希尔，该怎样解释呢？10年定律是适用的——他此前进行过9年的集中强化学习。正如南加利福尼亚大学的约翰?霍恩所说：“10年定律是一种非常粗略的估计，多数研究人员认为这是需要的最低限度的时间，而不是平均需要的时间。”在音乐、文学等艺术领域，精英们甚至需要二三十年的经验才能到达他们的顶峰。

所以，不是随便什么人都能取得杰出成就的，成功需要大量艰苦的工作。然而这还不够，许多人数十年辛苦，仍然未能取得杰出成

就，甚至没有取得重大进步。那是缺少了什么？他们缺少有意识的练习。任何领域的佼佼者都是那些把大部分时间用于“有意识的练习”的人。这种活动具有提高水平的明确目的，有超越自己能力的目标，提供对结果的反应，涉及高水平的重复练习。

在许许多多领域都可以找到这方面的证据。埃里克森和他的同事对20岁的小提琴手进行了研究，最好的一组一生中有意识练习平均为10000小时，下面一组平均为7500小时，再下面一组为5000小时。在外科手术、保险推销以及几乎所有体育项目上也都是这样。有意识练习越多，干得越好。

许多顶尖运动员因为极其严格的日常训练而名扬世界。在篮球方面，迈克尔?乔丹的强化训练超越了已经很艰苦的球队训练。在橄榄球方面，创纪录的接球手杰里?赖斯曾被15个队拒绝，他们认为他动作太慢。他勤奋练习，最终使其他队员难以赶上他。泰格?伍兹也是一个典型。他的父亲在他一岁半时就教他高尔夫球，鼓励他多练习，到他18岁成为美国业余锦标赛最年轻的冠军时，他至少已经练习了15年。他从不故步自封，每天花许多时间训练。菲尔普斯从11岁开始就朝着奥运会的目标进行极其艰苦的训练，基本上没有什么正常孩子的娱乐。每周要在水里游上100公里。365天，菲尔普斯每天都要在游泳池里接受训练，即使圣诞节也不例外。

第51节：第四章 成功者的特点(6)

科学和趣闻似乎完全支持“有意识的练习”是杰出表现之源。然而经商怎样练习？实际上，商业的许多事情是可以直接练习的。陈述、谈判、评估、解释财务报表，这些都可以练习。但它们不是创造优异经营业绩的最根本因素。要有杰出的业绩，就必须在捉摸不定的环境中，在信息不完全的情况下，与其他人商谈，寻求信息，作出判断和决定。这些也能练习吗？能。

它涉及怎样去做你已经在做的事——在工作中练习。这要求进行一些重大改变。首先是给任务确定新目标：不仅是完成任务，而是要做得更好。任何人在工作中做的任何事，从最基本的任务到最令人激动的事，都是可以改进的。

用这种思想武装头脑，人们就会以新的方式投入工作。研究表明，人们会对信息进行更深入的处理，更长时间地保存它们；要求得到更多有关他们工作的信息，寻求其他视角；有比较长远的观点，不只是在做某件工作，而是明显地努力在更大的意义上做得更好。

对多数人来说，工作是努力的，但是没有作出更大的努力。额外的几步太难太苦了，似乎永远做不到。也许我们不能期望多数人都能取得杰出的成就，因为它的要求太高了，但杰出的成就不是为少数人预先保留的，每个人都有机会。

第二个特点：善用资源

持续的行动和超人的勤奋，都是成功的必要条件，但仅凭这些，也未必能够成功。一天只有24个小时，对所有人都一样；由于时间的限制性，再勤奋，也会有个上限。

成功者为了超越时间的限制，在勤奋的基础上，还懂得利用资源。古语道“名师出高徒”，有些心高气傲的人对此不服：我没有“名师”，我也要凭自己闯出一番天地。这种志气是好的，但客观事实是，名师就是一种资源。名师身上沉淀着无数时间和精力所积累起的专业

知识、丰富经验和深厚的人脉关系，弟子只要学习、掌握和利用，这些资源就能化为己有。

古今中外，同学、同乡、同事，都是人生经历的原始资源。一个人如果不重视这些资源，不喜欢持续保养这些资源，可能会通过自身努力成为专家型人才，但很难成为成功的管理者或创业者。事实上，走专家型道路，如果开始时有人引领，出成果的时间也要快得多。

很多人以为，自己那么努力也办不成的事，别人办起来肯定也要费不少心血，请别人帮忙，就是给别人添麻烦。其实，这是错误的观念。世界上的事，难易都是相对的，有些对你来说很难的事，头破血流也闯不过关的事，对另一些人，可能只是一句话的事，甚至于连一句话都不用，只需抬一下眉毛。

第52节：第四章 成功者的特点(7)

有的人抱着“万事不求人”的想法生活，不是没遇到困难，而是低不下头、抹不开面子、话到嘴边就是吐不出来。正应了老话“上山打虎易，开口求人难”，最后咬咬牙，还是自己扛了。这样的人，注定是不会有大成功的。

要想成功，就要善用从目标倒推：我要实现某个目标，需要哪些资源？谁拥有这些资源？如何让他帮我？如果我无法直接影响此人，谁能影响此人？我又如何让这个能影响人的人来帮我？这就是“有意识地创造资源”，或者叫“整合资源”，古人称之为“用非所有”。

仍以唐骏为例，20世纪90年代初期，正值中美关系的霜冻期，两国的文化交流很少。在美国的中国人思乡心切，一些国内演艺圈的朋友开始搞起了“中美文化民间交流”——把国内明星拉到美国“走穴”。

唐骏回忆说：“1993年，我此时手里已有些资本，便瞅准时机，和国内演艺圈的朋友合作，把姜昆、宋祖英、黄宏、蔡国庆等中国一流明星都请来美国演出。在我的计划里，这些中国艺术家将去美国十大城市进行巡演。我非常看好这个市场，把做软件公司得到的所有利润都投了进去，在美国所有的华人媒体上都做了广告，把巡演城市的所需场地全部办好。我认定这是一桩稳赚不赔的事情。

对于中国演员来美的签证问题，我付了近2万美元律师费，委托洛杉矶极有名的一家律师事务所去办。他们向我保证绝对不会有任何问题。离第一场演出还有10天，我已经付清了所有场地的费用，总共10场演出的门票也已卖出了上万张。这时我突然接到姜昆从国内打来的电话：尽管有那家洛杉矶的知名律师事务所出面，但所有中国演员的签证，还是被北京的美国驻华大使馆签证官拒绝了。

这个突如其来的消息，对我来说不啻于晴天霹雳。我简单地计算了一下可能的损失，仅广告费加场地费就有几十万美元打了水漂。更可怕的是，已经卖出去那么多票，遇事就喜欢起诉的美国人肯定会告

我商业欺诈。我不仅面临倾家荡产的窘境，甚至会有牢狱之灾。就剩下10天时间，我还能做什么？

在出过一身绝望和恐惧的冷汗之后，我开始冷静地思考有无解决危机的方法。根据我的日常观察，美国各级议员在社会中扮演着非常重要的角色。我忽然灵机一动，给加州的54个众议员和2个参议员写信，我在信中写道：

作为您忠实的选民和支持者，我特别关心您和您的同僚们提倡的法律法规。你们提倡并且一直在实施的法律精神之一，就是特别重视对下一代的教育。你们认为下一代是你们生命的延续，同时也是美国的未来。这也是我和所有善良的人们投票选你们的一个最重要的原因。

第53节：第四章 成功者的特点(8)

这次我邀请了许多来自东方文明古国的歌唱家和艺术家来美国演出，促进中美文化交流，但不知为何，他们的签证至今仍未签下来。钱的损失对我来说不是问题，可是我和我的同事们接到很多小孩子的电话，他们问我：为什么这些艺术家来不成美国了，美国不是很民主吗?

我真的找不出理由来回答他们，我又不想找理由来骗他们，请您给我一个解释好不好?

在信的末尾，我还告诉他们，如果几天内收不到回信，我会把这封信抄送到《华盛顿邮报》、《纽约时报》、《洛杉矶时报》等大报纸备案。写完以后，我把这封信打印了56份，抬头的议员姓名和我自己的签名用笔手写，每封信贴上31美分的邮票寄了出去。

这封信发出后，果然有意想不到的效果。一些议员立即给美国移民局、白宫办公厅，甚至给当时的总统克林顿写信，将我遇到的麻烦加以转述，请他们调查一下。这些机构，包括总统本人在内，最怕议员找麻烦，所以纷纷发传真到北京驻华使馆询问这件事。试想一下，如果你是使馆的签证官，一下子收到这么多有关同一件事的询问，肯定觉得这家公司来头不小呀。

但签证官不会当即承认错误，那样他就太没面子了。他给我发来一份传真：现在我正重新审阅贵公司的申请，按照美国的签证政策，只有世界上最优秀的演员才能到美国进行商业演出，但您的资料中没有提供足够证据说明这些人是世界上最优秀的演员。

收到传真，我意识到，他是在找台阶下。我在回复的传真中采用了这样的说辞：中国有11亿人口，真正会说相声的只有6个人，其中姜昆是最好的，所以全世界说中国相声最好的就是姜昆。中国湖南有一个少数民族只有53户人家，其中能唱本民族歌曲的只有3个女孩子，唱得最好的叫宋祖英，所以她是演唱那个少数民族民歌的当仁不让的世

界第一人。对每个演员，我都找出了诸如此类的理由，接着就把这份‘证明文件’传真了过去。不到两个小时，签证官给我回复：经过判断，他们确实是世界一流演员，签证即刻发给他们。

后来，我到了微软，很多中国人向我诉苦，他们的父母申请来美国，签证往往被拒签。我又把这招教给他们；只要给西雅图当地的议员写信，他们的秘书就会打电话给大使馆，没有一个签不出来的。写一次信，成功一次，我至少帮助了十几个微软的中国员工。”

唐骏总结说：“遇到这样的困难，中国人想到的第一个办法是，能不能通通关系，找找什么亲戚、朋友是移民局的；如果找不到关系，多半会一筹莫展。而日本人可能会教你，再坚持不懈给大使馆发几封信，反复声明重要意义。但这样肯定也行不通，因为美国人的性格绝对不会轻易否定已经作出的决定。但根据我对美国的了解，美国从表面上看是政治家们在主导，实际上最终是由选民来决定的。我以一个选民的身份和议员进行交涉，政府部门必然会非常认真严肃地来帮助我处理这件事情。这次经历令我变得‘狡猾’起来，做任何一件事情我会先看我身处何处。我知道什么时候需要依靠自己的勤奋和努力，什么时候需要另辟蹊径打通关节，以及更重要的，我知道如何利用周围的资源来寻找机会。”

第54节：第四章 成功者的特点(9)

第三个特点：策略实施

“相马不如赛马”，但如果连上场比赛的机会都没有，又从何证明你是千里马呢？所以，有才能的人，要善于给自己创造展现才能的机会。

陈子昂是初唐著名诗人，他年轻时从四川老家到长安谋求出人头地的机会，岂料十年过去，仍无人赏识，籍籍无名。然而一个偶然事件激发了命运的转折。

据唐朝李亢的《独异志》记载，有一天，陈子昂在街头散步，恰巧看见有人在路边出售古琴，要价百万，几百人在那里围观。长安城里很多豪贵之人也赶来察看，但因为无法判定此琴的价值而不敢贸然购买。陈子昂灵机一动，从众人中走出来，大声说：“我买了！”在场的人全被震住了，都问他：“你买来干吗？”他回答：“我琴艺非凡，当然是买来弹的。”人群里就有人起哄：“那你弹给大伙听听啊。”他说：“行！我住在宣阳里，明天我办一场盛大酒会，专等各位过来赏琴。而且，请各位不但自己来，还请你们邀请所认识的知名人士一起来。”在场豪贵之人无不答应。

第二天早晨，陈家就聚集了一百多人，都是当时的知名人士。陈子昂大摆宴席，美食美酒俱备。吃好喝好后，陈子昂捧起古琴，众人安静下来，他说：“我陈子昂虽无二谢之才，但也有屈原、贾谊之志，自蜀入京，携诗文百轴，四处求告，竟无人赏识。这把古琴，在我看来，只是下等乐工所制，我不屑弹它！”说罢，高高举起，摔在地上，古琴当场断裂。在众人的惊呼声中，陈子昂将自己的文章“遍赠会者”。众人为其举动所惊，再见其诗作工巧，争相传看品评，“会既散，一日之内，声华溢都”。陈子昂的大名迅速传遍京城，作品迅速走红。时人对他作出了这样的预测：“此人必为天下文宗矣!”陈子昂的才华得到了上层人士的赏识，他也因此步入宦海。

事实上，陈子昂的才华还达不到“天下文宗”的高度，时人对他评价前后反差如此之大，只能说明一个道理：再好的才华，无人赏识，就等于没才华；再普通的才华，给你舞台，给你灯光，给你掌声，你就成了天才。

这个故事很多人都知道，一般人总认为陈子昂运气好，又善于抓住机会，才一举成名。我看不然，这分明是陈子昂自己布的一个局。我怀疑那把古琴、卖琴者甚至人群中的起哄者，都是他事先安排好的，整个故事的发展，都在他预料和掌握之中。

我们不要寄希望于自己撞到大运。所谓一朝成名，都是将长期积累的实力，通过策划的机遇或偶然的机会，以一种耀眼的方式显现出来。

条条大路通罗马，当一条路无论如何勤奋也走不通的时候，就要及时地尝试另外的路。有一个销售高手B君讲过自己的亲身故事。某客户发布改建项目招标，B君所在企业也被邀请参加。这个客户此前已经与一家厂商合作了20多年，关系非常好，别的企业根本没有机会中标。他判断被邀请去完全是因为他所在企业产品价格高，可以帮忙抬价。那家厂商的销售人员大概觉得胜券在握，也公开声称：“这次你们都不要来了，我们早就把关系做死了，你们跑来也没机会。”

第55节：第四章 成功者的特点(10)

B君本来准备放弃，听了这话，又不服气。思索了很久，终于想出一个法子来突破困难的局面，虽然不一定成功，但可以一试。原来，这个客户的董事长从来不与任何厂家接触，之前的采购都由副总负责，副总和采购部门铁定要支持老关系厂商。B君的法子就是促使董事长干预此次采购招标，把水搅浑，从而浑水摸鱼。

B君安排了几个销售员，分别到参加投标的几个厂商所在城市。在开标前一天，大家分别用当地电话打了客户董事长的手机，内容都是一样的："听某厂商的人说你们公司这次招标已经内定他们了，你们这样对我们不公平啊，你们买不到最好的产品，这样投标也没意义啊！"董事长当然解释："没有这回事！我们招标都是公平、公开、公正的。你们放心投标吧！"

开标当天，客户现场来了三个人，董事长、副总和技术工程师，采购部门的一个没来。技术工程师由于之前一直没得到老关系厂商任何好处，所以没有太多倾向。经过3小时开标答疑，B君所在的企业中标。

变换主题，寻找亮点

在一家以业绩为导向的公司里，全国几十家分公司由于种种主客观原因业绩相差很大。既然以业绩为导向，业绩差的分公司日子自然不好过，对当地负责人的信心和职业前景的打击也非常大。如果较长时间内仍然不能提升业绩，当地负责人遭解职的命运几乎是一定的。

有一个分公司，业绩已经连续几个月全国倒数第一，负责人焦头烂额。虽然他对自身能力与市场前景仍有信心，但因为业绩本身有一个趋势，趋势一旦形成，在没有特殊外力推动的情况下，短期内是很难突变的。他不想就这样灰溜溜地被企业赶走。苦思冥想之后，该负责人放弃了短期内抓起业绩的幻想，决定另辟蹊径争取时间避免解职。

他向总部汇报：经过细致调查，业绩低迷的原因是当地经销商相互拆台捣鬼。他在报告中提出：为了市场能长远健康发展，必须大力整顿当地经销商，为此已经牺牲了几个月的业绩；此事目前已经初见成效，当地所有经销人员目前思想统一，非常信任企业，都愿意尽快搞好市场。为了证明自己的报告，他还抓到几个经销商的小问题，全部解除了经销协议。经过一番宣传，加上有上级支持，总部果然认同了他的做法和思路，同意再给他几个月的时间弥补业绩。此时，业绩也已经降到无可再降的地步，开始慢慢回升。他抓住这点，力证自己工作得法，思路有效，顺利地度过了职业危机。

该经理并没有到此为止。他明白业绩虽然回升，但比起其他城市来，还是差得太远，于是他抓住业绩回升的有利时机，不懈地利用各种机会宣传自己的理念，居然最终打动高层领导，成立了一个市场监督部，他就任主管。不仅彻底解决职业危机，还使职业生涯更升一级。

第56节：第四章 成功者的特点(11)

怎样让老板采纳你的建议

任何一家企业，站在外面看再好，进去之后，都会发现很多问题，你也许会忍不住指出这些问题，其实，在你之前，早有人指出多次了，你无非是再多指出一次。然而指出问题并不等于解决问题。如果指出问题的语气不对，还会惹人反感。有些人会好一些，除了指出问题，还提出解决问题的建议；但自己觉得了不起的建议，向领导汇报了，领导要么不置可否，要么夸两句，根本不实施。有些人就会郁闷，觉得千里马不遇伯乐，以后干脆睁一只眼闭一只眼混下去，心态一坏，把自己的职业前程也耽搁了。

其实领导搁置你的建议是很正常的。好的想法是一毛钱一打，真正无价的是能够实现这些想法的人。你应该去做一个能够实现好想法的人，而不应仅仅站在旁边提建议。所以，职场上正确的做法是不抱怨也不提建议，先埋头在力所能及的范围内进行一些实质性改进。如果实践证明你的想法是对的，你再去提建议，并附上能够证明你的建议可行的那些实质性改进成果。这时候，老板不采纳你的建议的可能性非常小。一旦采纳并实施，你自然能够获得机会进一步施展才华，职业生涯也会步入新阶段。

唐骏以普通软件工程师的身份进入微软五个月后，通过勤奋缩小了和同事的差距，工作开始有余力了，便开始考虑如何获得属于自己的机会。经过观察，他决定从改变Windows软件的基本开发模式入手。当时，微软都是先开发英文版，再将英文版移植到其他语言版本上去。这种模式，使其他语种版本的上市时间，要比英文版晚1年，着实贻误商机。

唐骏认为这种Windows多语言开发模式是错误的，同时他还注意到，有很多人都发现了这个问题，甚至有不少人向经理提交了书面解决方案，这些方案共有80多份。

唐骏自己开过公司，所以深知仅提出问题而无解决方案的人会让老板反感，认为是挑刺；对既能提出问题又能提出解决方案的人虽然会有好感，但一般不会重用。老板信任的，是能提出解决方案，还能证明方案可行的人。所以，唐骏发挥勤奋的特长，利用晚上和周末的时间将自己设计的开发模式进行实验论证，并得到了完全可行的结果。然后，他写了一份书面报告，将新方案和新程序都放在报告中。他的模式立刻就被微软采用，公司很快调派了资金和人手，让他领头组建了20人的团队，完成新模式的内部培训推广。顺理成章地，唐骏也从一个名不见经传的普通工程师，一跃成为微软总部Windows NT开发部门的高级经理。

循序渐进才是根本

讲了这么多施展手段巧妙成功的故事，并不是鼓励大家把注意力都放在琢磨如何“一鸣惊人”上。毕竟生活是由大量的普通事件和大量的平凡时间构成的，我们成长的常态也是循序渐进，要逐渐积累实力，用一个一个小小的成功来构建上升的阶梯。否则，就算你机缘巧合一鸣惊人上去了，平凡而普通的日常工作仍将把你打回原形。

第57节：第四章 成功者的特点(12)

小张是一个有灵气的人，进入广告公司的时候，构思的出来的作品最漂亮，有些创意可圈可点。谈到职业规划，他也志向远大。所以，同时入职的一批新人当中，公司比较看好他，认为虽然有点稚嫩，但有潜力、有悟性、有志气，成长空间大。

对于新人，公司有一套培养计划，从小事杂事做起，从制作职位做起。这是对新人的爱护，也是循序渐进、按部就班的培养过程。可是小张不这么想，进公司没几天，就大张旗鼓来做他的“飞机稿”（指没有客户、自己随意创作的广告或者没有通过客户确认的广告，不能出街，自然无法接受实践检验；但因为创作没有限制，自由度很大，出彩的可能性也大，一般以参赛为目的）。

小张的作品当然还没有拿奖的实力，但公司依然很支持，让资深人士指导，并在会议上加以表扬。小张自己也干劲十足，经常加班。但是，对交给他的那些能看见真金白银的业务，小张的态度就截然相反。大概是觉得大材小用吧，到手的活儿，恨不得马上就完成丢到一边，好继续进行他的大师梦想。而现实却是，鲜花掌声奖杯都还是遥不可及的梦想，作为一个新手，首先面对的都是一些小单，而且更多的是学习制作方面的知识与技巧，有些枯燥刻板，但却是基础。

公司给小张的第一个任务，是做一个简单的排版，小张弄了1个小时还没搞定。这时客户突然来了，马上就要定稿输出，于是老板马上安排有经验的设计师来完成。活儿并不难，其中一些是技术性问题，新手不懂，边看边学，一下子就明白了，可小张却闪到一边看杂志去了。此后小张开始不断犯错，昏招迭出，能犯的低级错误，他基本都犯。做一本画册，不是封底的企业名称弄错，就是电话号码弄错；布置一个会场，主席台上的台卡放错，让人哭笑不得，无计可施。出错给公司带来的经济损失，他几个月的工资都不够赔，更重要的是，公司声誉遭到了极大的损失。

渐渐地，同事们都不愿跟他在一个组做事，因为他根本就不在这些地方多花心思。不久，小张连招呼也不打突然从公司辞职了，临了只有一句：“我要寻找一个更大的发挥空间。”他觉得是公司抑制了他的创作能力。两年多过去了，他辗转几家公司，也依然还只是个普通的设计助理，飞机稿倒是越来越厚了，只不过离获奖还是那么遥远。

与小张同期进公司的小刘，是中文系的才子，单就文字功底而言确实不错，所以也有点自负。老板跟他讲文字校对的重要性，他虽然不说话，但满脸都是不以为然，仿佛在说：“难道我还会写错别字？”结果，方方正正的宋体字给他上了一课。

第58节：第四章 成功者的特点(13)

一天，他把反复修改近十次的最后定稿文案交给设计重新排好。这时，已经是晚上10点。校对一遍之后，他就签上了自己的大名。他的组长接过来一检查，几百字的文案里就有两个错别字，还有一个错用的标点。事实为证，小刘老实了。小刘是个聪明人，马上接受这个教训，此后他校稿再也不马虎，拿支笔，一个字一个字地核对，遇到拿不准的地方，还向其他人请教。

由小见大，一些小事就可以看出一个人的成长空间。小刘在其他事情上学得也特别快。公司在做的案子，他都留意地学，同时还和外面已经出街的作品比较；与客户开会，安排他做会议记录，他就特别细心地拿本子记下双方的讨论和交锋，会后不仅提交一份详尽的会议纪要，还会整理出自己的一套学习笔记。在新人里，小刘是成长最快的一个，还不到三年时间，他已经积累了不少成功案例，并且担任了公司创作部一个小组的组长，待遇不错，客户的评价也不错。

小张这种人，职场中并不少见，我称之为得了“渴望暴富症”。这种人往往自视甚高，认为自己可以超越成功的规律，因此不屑于做小事，没有耐心与毅力，不愿意长期积累，结果是与成功背道而驰。生活中也有大量这样的人，看见什么热就跟风，看见中大奖的机会就去试，却在彩票、股票、生意等方面屡战屡败。

其实，看准某项事业，扎下根来踏踏实实地做，从小到大，从少到多，才是正道。可是这个世界诱惑太多了，能克制欲望的人却不多，即使许多风云一时的企业，也往往因此而倒闭。三株集团总裁吴炳新曾语重心长地对血气方刚的巨人集团总裁史玉柱说：“不该挣的钱别去挣，天底下黄金铺地，不可能通吃。”具有讽刺意味的是，这两个人后来分别成了中国企业家中因“超常规扩张”和“超常规多元化”而失败的典型。

人人都想走捷径，很多人忘记了“慢就是快”的道理。连自己的本职工作都做不好，凭什么走到更高的一级台阶上去呢？人的提升，在于能够适应更高的要求，担当更大的责任，然后，才能谈到更大的权力、更好的报酬。耐心执著地做正确的事，才能得到最大的回报。

第59节：第五章 享受过程(1)

第五章 享受过程

享受过程才能掌握命运

有一个笑话：

两个人聊足球比赛。一个人问：“比分多少？”另一个回答：“零比零。”前者说：“噢，白踢了。”

人生有点像球赛。有的人觉得一辈子是白踢了，有的人却觉得一生非常充实有趣味。差别在于你的关注点是什么。生命的结果是既定的，任何人都逃不了离开人世，所以，如果不会享受过程，那真是白踢了。

旅行的时候，很多人匆忙赶往一个又一个的景点，为此弄得焦头烂额、身心俱疲，却忽略了应当从旅行中得到的愉悦与欢乐。旅行的真正魅力在于过程的享受，与喜欢的人跋涉远行，捕捉沿途的点滴美景，体味从容淡定的相守，使心灵从千篇一律的生活中解放出来，得到充分的放松与自由，旅行的意义就在其中。

人生同样如此。我们总是为自己设立许多目标，匆匆地赶往一个又一个目的地，恨不能略过一生的路程。而一旦到达不了，便唉声叹气，仿佛生命也失去了色彩。但生活不仅仅包括目的地，更包括了一段段过程。那些所谓的目的地，不过是我们开启下一段人生旅程前的歇脚处罢了。

西西弗是幸福的

据我观察，乐于享受过程的人，不仅心态比单纯关注目的的人好，也更容易发挥自己的天赋，创造性地解决问题，并且更容易与人交往，因而更容易成功。而成功又会让他们心态更好、能力更强、资源积累更丰富，从而步入人生的良性循环。

所以，在确定目标并做好计划后，我们应当学会在每天的行动中寻找乐趣，把哪怕最为平常机械的活动变成一场具有内在欢乐的游

戏、舞蹈或者戏剧。这样，在主观上，我们会更愉悦、更有成就感；客观上，我们的工作绩效也会更好，别人对我们的评价也会更高。

有一位跨国公司的副总裁，出身是工厂车间的女工，30多年前她参加工作时，还没有自动化流水线，她的工作就是将产品装在箱子里的封好。由于国营企业的激励制度缺失，做多做少一个样，所以除了她以外，所有工人都是磨洋工打发时间。而她则纯粹出于不愿虚度光阴的想法，做得很认真。机械性地码货装箱打包是非常枯燥无趣的，为了让自己不觉得无聊而厌倦，她就设立了一个自我挑战——“每天都要做得更快一些”。有了这个挑战，她完全沉浸在自我竞赛中，码货装箱打包的速度越来越快，不但手法越来越灵活，还发明了不少技巧来改进方法。后来，她一个人做的量，顶得上一个车间的量。大家都说她傻：你做得再多有什么用？还不是跟我们一样是个普通工人，又没有任何好处。

但对她来说，这已经不是有没有好处的问题，而是从中获得自我挑战的成就感和满足感。终于有一天，厂领导开始注意到这个女工几年如一日勤奋工作，技术出众，就推荐她参加行业技能比赛，后来提升她做了车间主任。她也从此有了新的目标，开始充实自己。当时她已经结婚怀孕，白天勤奋工作，晚上还要读夜校，非常辛苦。就这样，她历经车间主任、采购经理、财务经理、人事经理、厂长等多个职位，一步一步成长。在每一个岗位上，她都能找到目标，找到乐趣，都能从外行到内行，做到业绩出色。所在企业与外商合资后，她又以同样的心态慢慢成长为中国区的副总裁。

第60节：第五章 享受过程(2)

这位副总裁说：当年当她全神贯注于眼前的货品和纸箱时，并没有想到未来会因此而如何如何，她只是想做得更有趣些，让自己觉得更有意思些。我想她说的是真话，她的话也让我想起西西弗的神话。

西西弗得罪了奥林匹斯山上的诸神。诸神处罚他不停地把一块巨石推上山顶，而石头由于自身的重量又滚下山去，因此他必须无休无止地重复这个劳役。在古希腊的雕像中，我们看到的是一张痛苦扭曲的脸，紧贴在巨石上的面颊，落满泥土的肩膀，沾满泥土的双脚，完全僵直的胳膊，以及那坚实的满是泥土的双手。诸神认为再也没有比进行这种无效无望的劳役更为严厉的惩罚了。

世人都认为西西弗是痛苦而绝望的，然而，法国著名哲学家加缪却说“西西弗是幸福的”。诸神洋洋得意，认为自己掌握着西西弗的命运。但诸神并不懂得，西西弗痛苦而绝望，因为他清醒地意识到这种命运的无效和无望。但他更清醒地意识到，自己的痛苦和绝望，才是诸神对他真正的惩罚。正是这种清醒的意识造就了他的胜利，他决定蔑视奥林匹斯山上的诸神，抛弃他们，永不停息自己的劳役。西西弗的全部快乐也在于此。正是这样的命运，西西弗才成为西西弗。他的命运是属于他的，他的岩石是他的事情。西西弗告诉我们，对自己命运的最高的虔诚是否认诸神并且搬掉石头，他在这个从此没有主宰的世界上领略了命运对于他自己的全部含意。不需要提及希望，他推着巨石爬上山顶所进行的斗争，其本身就足以使人感到满足与充实。所以，西西弗仍然是幸福的。

当你咒骂自己命运不济时，当你感到日复一日做着身不由己的事时，当你感到人生无效而无望时，要想到，命运与你其实是一体的，你是命运的主人，你应该蔑视诸神所预设的宿命，像西西弗那样毅然推着巨石爬上山顶，开始从诸神手中夺回命运的斗争，这奋斗本身就足以使人感到满足与充实。

你必须自己开始，用你的全部存在去同世界相会。

放松自己，寻找乐趣

任何目标在实际执行过程中总会遭遇很多困难，只有在过程中享受乐趣，享受每一个环节，才不会产生挫败感和疲惫感。这就需要我们有意识地培养自己从平凡工作中，发现乐趣的能力。

或许有人说：我的工作实在是太单调、太枯燥了，从中根本就发现不了乐趣。我想，再单调枯燥的工作都不可能比那位副总裁当年码货装箱打包的工作更单调枯燥，关键是你要从平时的生活和工作中观察自己的兴趣点在哪里，而后有意识地在工作中去放大它。

我曾有过这样的经历。给几位员工布置一模一样的项目，比如去做客户满意度反馈，项目完成后的评估上，我分别问他们，这个工作中让他最有兴趣或最有成就感的是什么。有的人说是挑战了以前不愿与人打交道的个性，有的人说是学习和提升了与客户交流的能力，有的人说是学会了项目整体安排，有的人说找到一种新办法完成任务很有成就感，有的人说指导客服初级员工掌握与客户打交道的方法很有成就感，有的人说听到客户的好评非常开心，还有人说在良好的工作气氛中与大家一起协作完成任务很开心，等等。

第61节：第五章 享受过程(3)

对于我来说，了解了每个人的兴趣点和成就感来源，在布置工作时可以更好地找“卖点”以便员工乐于去承担。而对于员工本人，则更应该有意识地发现自己的特点，更好地享受工作中的乐趣，并以轻松的心情成长。

记得有一次全国年会，各部门都要出一个节目。我把这个任务交给员工自己解决，结果最爱挑战自我的那个员工提出表演舞蹈《千手观音》，理由是这个舞蹈名气很大，一般人都觉得这个舞蹈很难，如果我们跳，大家期望值不高，但这个舞蹈对于健全人来说其实动作并不难，只要整齐划一，再加上服装道具衬托，肯定能轰动。大家一听觉得点子不错，就都同意了。结果在平时排练中，因工作很忙，大家各自出差，老凑不齐人，不善跳舞的人信心不足，不爱跳舞的人热情不高，公司拨的费用也不够租舞蹈服和道具，排练进展很慢，节目眼看要夭折。

我观察了一段时间，感觉根源还是几乎所有员工都觉得表演节目是为了完成公司任务，没有动力。于是，我让大家分别从表演这个节目中找一找自己的兴趣点。有人说是在遇到困难后想出创造性的方法，有人说是学习舞蹈技能，有人说与大家一起跳舞本身就开心，有的人说是纠正别人的舞姿，有的人说是跳完后听到别人夸奖，还有人说制作道具很开心，等等。我接着启发大家，想象当舞蹈结束，定格在舞台上的那刻，台下是经久不息的欢呼与掌声，照相机啪啪闪个不停，全国员工，认识不认识的，全冲上来要求合影，那是多么荣耀和满足的一刻。

如此一番后，大家都对表演这个节目产生了极大兴趣，排练不再是完成公司布置的任务，而是一件非常有乐趣、有成就感的事情。大家都积极地投入进来，想出各种方法来解决实际困难，比如，舞蹈最好的那个员工，把每个位置的动作都跳了一遍，拍摄下来发给每个位

置上的员工，大家即使出差，也可以自己练习。心灵手巧的员工自己动手制作道具，节省了很多费用。不参加排练的员工也为演员们买好吃的以示支持。最后，这个节目在年会上大获成功，以99%的支持率，获得当年年会节目的第一名。所有人都非常兴奋，特别是那些不善跳舞、不爱跳舞的员工，经此一役，简直对自己信心暴增，自我感觉非常良好。

对待人生的态度多种多样，我最喜欢的是八个字——放松自己，寻找乐趣。

还记得自己刚出校门时，由于自信，拒绝了分配的工作，跑到陌生的城市租个小屋自己闯。那时没有什么“面试指南”，完全是自己凭感觉，漫长的找工作经历也就成了一段非常折磨人的体验。记得一次去一家建筑企业面试一个初级岗位，他们开出一个月400元的待遇，我都没聘上。企业要有经验的人，我没有，而有经验的人排成一长队在我身后。记得当时不死心，说：“你们收下我嘛，不给工资都可以，只要有事情做。”但越是这样，越是聘不上。年轻人所常有的冲劲大但韧性差的特征，在我身上特别明显，碰壁多次后，再不愿去人才市场了，自信心被打击殆尽。

第62节：第五章 享受过程(4)

几个月后，我准备回家乡。买完火车票出来，漫无目的地闲逛，想着回去后将面对家人忧心忡忡的言语，心情沉重。不知怎么，发现路边有一家小酒店在招聘，于是就进去了，大概是想着无论聘不聘得上，反正是试试，过两天就回家了，所以比较轻松。面试官是一位和善的老太太，我们越谈越高兴。临走的时候，老太太居然说我是人才，她会向老板推荐，让我等消息。真是久旱逢甘霖啊，工作是否有着落在那时都不重要了，真正令我欣慰的是在怀疑自己的时候，居然有人认为我还行，这给了我极大的精神鼓舞。

回到住所，我仍然沉浸在喜悦中，回想面试的情景，慢慢体会到：今天面试时，没有把关注点放在应聘能否成功上，而是放松地与面试官交流，关注到她的情绪和思路，效果反而比以往那些精心准备的自顾自的陈述好。既而我又发现了自己的一个小小成长：虽然买火车票后心情郁闷，但看到面试机会还是没有放弃，说明自己开始能够及时地摆脱负面情绪，这是以往没有的。这些小小的发现和领悟让我更加欣喜。

就这样，我逐渐学会在没有面试的时候看书、学英语，或者回忆过往的经历，去分析自己的性格，总结经验教训。有面试的时候，把每次面试都当做一次观察别人和自己的游戏，从中寻找乐趣。即使应聘没有成功，也有所收获，而且不会影响下一次面试的信心和心情。也就是说，我开始学习享受找工作的过程。虽然事实上奔波还是一样的辛苦，还要面对无数并不好看的嘴脸，但角度不一样，心情也就不一样，收获也不一样。虽然我最终没有去成那家小酒店，但那场经历带给我很大转变。一段时间后，我终于应聘成功，走上职场。而我在找工作的过程中培养出来的喜欢观察、分析、总结的爱好，也为我后来的职业经历带来无尽的益处。

人生的意义在此时此刻

念大学的时候，读了几本哲学书，就开始思索“人生的意义是什么”这样的大问题。但当时无论怎样思索，也找不到答案；而找不到答案，只会让我更困惑地活着，更感觉人生没意义，用通俗的话讲——活着没劲。

差不多20年过去了，我已经不再思考“人生的意义是什么”这样的大问题，而更多地关注眼前正在做的事。我想这并不意味着自己变得庸俗，而是变得成熟。我把这种关注的转变归纳成一句话——设定目标，享受过程，关注此时此刻。

关注此时此刻，就意味着，做这件事时，全身心投入这件事，与人谈话时，一心一意地关注眼前这个人。全身心都投入在此时此刻，效率更高，效果也更好。如果是与人在一起，这个人也因为我的全神贯注，会觉得备受尊重，而产生更好的人际交往效果。我自己的经验证明，当我关注此时此刻时，心情是最平静的，状态是最好的，效果也是最好的。相反，凡是手上做一件事，心里想另一件事，或者与眼前的人谈话，心里却盘算别的事，都会弄得匆匆忙忙，心不在焉。

第63节：第五章 享受过程(5)

我确信，人生的意义，不在虚无缥缈的未来，而是存在于生活中每一个真实的此时此刻。智者常劝世人要“活在当下”。什么叫做“当下”，就是指你现在正在做的事、待的地方、周围一起工作和生活的人。“活在当下”就是要你把关注的焦点集中在这些人、事、物上面，全心全意去接纳、品尝、投入和体验这一切。

救一个人，比救全世界重要

有一位经理洋洋洒洒写了几千字的提升客户满意度方案，提了不少措施，搞了很多口号和要求。我看了以后，说很好，只补充一点：所有人都要做到“把注意力放在此刻站在你面前的客户身上，让他满意”就行了。那位经理问：就这么简单？我笑着说：既然简单，你就先自己坚持一周，找找感觉，再把提升客户满意度方案向下推广吧。

一周后，我问他感觉如何。他说：“难。我这才体会，服务好你眼前的人比‘为人民服务’难。”

我笑了起来，跟他讲了一则特里莎嬷嬷的故事。被称为“贫民窟的圣人”的特里莎嬷嬷把一生都献给了赤贫者、无家可归者、濒死者、弃婴和麻风病人，竭力服侍这些最穷苦者。在她获得世界声誉后，有一次，应邀参加一个主题为如何帮助贫困者的国际会议，并获邀做主题发言。就在她从外地赶来时，她发现会场门前趴着一个衣衫褴褛、满身泥垢的人。在当时的印度，到处可以看到这种骨瘦如柴、疾病缠身、衣不蔽体、臭气熏天的人在路边乞讨，来参加会议的各国代表谁都没有在意，看也没看就步入会场。

但特里莎嬷嬷却停下来，扶起那个乞丐，发现他身有残疾，气息微弱，于是她决定不参加会议，将这个路边人带回自己创办的关怀所。当会议主办方得知她的决定后，大惊失色，劝她说会议是探讨如何消除全球贫困、帮助全世界贫困者的世界级大会，非常重要，希望她不要退出。特里莎嬷嬷回答说：“救一个人，比救全世界重要。”

正因为特里莎嬷嬷时刻关注眼前每一位需要帮助的穷人，她才做出那么伟大的事迹和贡献。她经常告诉其他慈善工作者：“你们不必注重成果数字。凡是有益于穷人和被弃者的爱的行动，不管怎样微小，在上帝看来都是重要的。”

那位经理听了这个故事感动不已。后来，我在他的工作台上看到一句特里莎嬷嬷的语录：“我们常常无法做伟大的事，但我们可以用伟大的爱去做些小事。”

饥来吃饭，困来即眠

《传灯录》中有一则著名的故事。有源禅师有次问大珠慧海禅师：“和尚修道，还用功吗？”大珠慧海禅师回答：“用功。”问：“如何用功？”答：“饥来吃饭，困来即眠。”问：“所有人都是这样，他们跟你的用功一样吗？”答：“不一样。他们吃饭时不肯吃饭，百种须索；睡时不肯睡，千般计较。所以不一样。”

第64节：第五章 享受过程(6)

大珠慧海和尚说得对，大多数人都无法专注于“此刻”，他们总是若有所思，心不在焉，总在应该关注此处时想着彼处，应该关注眼前时想着未来。经常在网络上看到类似这样的话：“这几天总在想自己三四十岁后怎么办。再浪费一两年的话，就到而立之年了。现在失业我怕，我更怕到时候自己再失业，没有十足的实力，那怎么办？有经验的人可以探讨一下。”其实有什么可探讨的呢？网络上所谓探讨，最后多变成发牢骚、抱怨现实、互相安慰，能解决什么问题呢？

我们一定要明白，真正的希望存在于现在，而不存在于未来；真正的满足感不可能存在于未知的“彼处”或“以后”，而应从“此时此刻”、“此处此人”去寻找和体会。总有人说我现在不如意，我忍一忍，等过段时间就好了；或说现在工作不满意我忍一忍，等我找到更好的工作后就好了。这都是没有“活在当下”。就算未来他得到他现在所希望的，由于心态和眼光已变，也不会快乐多久。

好方法使人生更轻松

如果你非常努力，但结果并不好，那么，就需要审视方法是不是有问题。好的方法，不但事半功倍，而且使我们努力的过程更加轻松愉快。

众所周知，民国初年，中国涌现出一批学术大师。他们学贯中西，知识渊博，在文史研究领域有无数开创性的发现和研究成果。一般人往往认为，他们之所以能取得那些前无古人、今人难追的成就，是因为他们拥有超凡的天赋和勤奋。然而，除了天赋和勤奋，他们得以开宗立派的真正原因，应归结于清末民初的西学东渐。他们掌握了当时西方相对先进的学术方法，并运用到对中国传统文化的研究当中，才使老树开新花，结出丰硕的果实。

试以王国维为例。王国维被誉为“中国现代学术奠基人”、“新史学的开创者”。之所以有此成就，完全因为他是近代中国最早运用西方哲

学、美学、文学观点和方法剖析评论中国古典文学的开风气者，又是中国史学史上确立了较系统的近代标准和方法、将历史学与考古学相结合的开创者。

比如，“红学”本是中国独有的研究，清末即有评点式和索隐式的旧红学，而王国维则从德国哲学家叔本华的唯意志哲学和悲剧人生观出发，从美学的角度来评价《红楼梦》，从而奠定了新红学和中国现代文学批评的基础。又比如，他的《人间词话》突破传统诗学的范畴，树立了新的文学批评标准，改变了传统诗文评点的格局，开近代文学批评之新开端，究其原因，是汲取了康德和叔本华的美学思想，使之与中国古典美学相融合。

不仅王国维一人，陈寅恪等其他学术大师，无不是在研究方法上有突破有创新，才取得巨大成就。所以，过去的前辈大师们之所以让后人难以超越，就其实质来看，并不是他们的智慧前无古人后无来者，而是他们运用“新方法”，几乎穷尽了所处时代的“新材料”，从而创立了无数“新观点”，给后人没有再留下多少发展的空间。

第65节：第五章 享受过程(7)

在国学重新开始兴盛的今天，如果我们仅仅是崇拜大师、模仿大师，用他们用过的方法去研究，结果肯定是乏善可陈，永远只能望尘莫及。我们应该借鉴西方学术方法，结合中国传统，创造属于这个时代的“新方法”。从自己创新的“新方法”入手，才能真正挖掘出有价值的“新材料”，也只有通过“新方法”加工的“新材料”才能得出真正有价值的“新观点”。如果单纯依靠传统的老方法，或者只是略加改造，我想中国的文史研究只能永远困在大师们的影子里。

我本人则在英语学习过程中，深切体会到找到最适合自己的方法学习，不但更加轻松，而且更加有效。毕业后的几年，我颇下过一番工夫自学英语，时间精力集中在背单词和阅读。但单词背了又忘，枯燥无比。虽然看得懂一般文章，却是聋哑英语，听不懂，讲不出。一段时期后，始终无法突破，气馁得很，就放弃了。

去年，又重新开始学习。为免重蹈覆辙，我上网查阅了很多人的学习心得，最终确定从“听”开始，不再去背单词，不再去管阅读，有时间就只听。从慢速英语开始听，一开始对着文本边看边听，后来就先看一遍文本，再单独听，再后来是不看文本直接听，最终一遍能听懂百分之八九十。感觉轻松愉快，进步却很明显。慢速英语没问题了，再听常速英语。

这个新方法有一个明显的好处，就是能够更充分地利用时间。以往背单词和阅读，需要整块的时间，每天晚上占用两三个小时，对职业初期工作繁忙的我来说并不现实。而“听”只要带着手机，接上耳机，可以随时随地。一天的零碎时间，比如早餐、上班路上、中午的午餐和休息、晚上回家路上，加起来至少可以听三个小时，一则新闻也可以听几十遍了。

后来，我发现背单词也是可以用听的。找一本有录音的字典，反复听，比自己默记默背快得多，既节约时间，又轻松愉快。听得多

了，发现虽然没有专门练习，口语也有提高，而且发音标准了很多。

运用新方法后几个月，美国大选进入白热化，奥巴马与麦凯恩单挑，又是集会又是电视辩论。我对大选非常感兴趣，经常上国外新闻网站看实况转播，这对我才惊奇地发现，自己居然能大概听懂他们的演讲。

我的亲身经历证明，经常尝试用新的方法去做同样的事，会使过程更有乐趣，也更容易得到结果。而如果找到最合适自己的方法，那么努力的过程也就不再辛苦，有时甚至是一种享受了。